

Teamleiter Tirol und Vorarlberg



MARKUS LECHLEITNER Österreichische Ärzte- und Apothekerbank AG

„Unsere Erfolge schaffen wir als Team – gute Zusammenarbeit und das Lernen voneinander bringt uns weiter bis zum Ziel.“



Zu meiner Videostory:
<https://youtu.be/Pxx7zgkxuoA>



Mehr Infos zum Unternehmen
und Stellenangebote unter:
<https://www.volksbank.at/karriere>

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZU MEINEM BERUF

SCHULWISSEN	Mathematik, Wirtschaftskunde, BWL, Rechnungswesen
SCHULABSCHLUSS	Matura
UNTERNEHMENSART	Bank- und Finanzwesen
ARBEITSUMFELD	Büro und bei Kunden im Außendienst (zB Arztpraxis, Apotheke, ...)

EIN TYPISCHER TAGESABLAUF

Zu meinen Hauptaufgaben zählen die Führung der beiden Filialteams in Dornbirn und Innsbruck und die Betreuung meiner mir zugeteilten Kunden aus den Berufsgruppen der Ärzte, Zahnärzte und Apotheker. Als Führungskraft möchte ich meine Kolleg:innen unterstützen, coachen und motivieren. Nur wenn jeder seinen Teil beiträgt und v.a. gerne in die Arbeit kommt, können wir erfolgreich sein.

Die Tätigkeit als Kundenbetreuer ist bei uns sehr abwechslungsreich, da wir sowohl angestellte als auch selbständige Kunden betreuen und ihnen alle notwendigen Finanzdienstleistungen aus einer Hand bieten: Finanzierungen, Veranlagungen, Versicherungen, Zahlungsverkehr, ...

WAS MIR AN MEINEM JOB BESONDERS SPASS MACHT?

Ich kann helfen Träume zu verwirklichen, ich begleite meine Kund:innen oft ein Leben lang und freue mich, wenn sich die viele Arbeit gelohnt hat – über alle Erfolge meiner Kund:innen.
Ich sitze nicht den ganzen Tag im Büro sondern stehe mitten im Leben.

WAS MAN AUCH BEDENKEN SOLLTE

Man hat viel Kontakt mit Kund:innen, die alle sehr unterschiedlich sind und kommunizieren. Man muss sich auf ALLE einstellen können und wollen. Außerdem hat man sehr viel mit gesetzlichen Regulatorien zu tun, welche sich z.T. laufend ändern und tendenziell zunehmen.

MEIN PERSÖNLICHER TIPP AN BERUFSEINSTEIGER

Sei wie du bist, nütze deine Stärken und arbeite im Team zusammen. Versuche auch nach einer soliden schulischen Ausbildung laufend Weiterbildungen zu absolvieren und von erfahrenen KollegInnen zu lernen. Arbeite mit deinen Kunden ehrlich, auf Augenhöhe und v.a. fair zusammen – so baust du langjährige Kundenbeziehungen auf und wirst automatisch erfolgreich!

DU gibst viel aber DU bekommst genausoviel - wenn nicht mehr. Sei offen für andere Menschen, für andere Umgangsformen, blicke jeden Tag über den Tellerrand. Es gibt nicht nur einen einzigen richtigen Weg. Viele Wege führen zum Erfolg!

