

## Relatiemanager Lot Hypotheken (36-40 uur)

Wij zijn op zoek naar een commercieel talent! Heb jij passie voor hypotheeken? Wil jij het verschil maken en bijdragen aan het commercieel succes van een ambitieuze hypotheekaanbieder die iedere dag mensen blij wil maken? Dan zijn wij op zoek naar jou! Vanwege groei en uitbreiding van onze hypotheekactiviteiten zijn wij op zoek naar een Relatiemanager.

### Wie zoeken wij?

Onze ideale collega is een enthousiast, commercieel talent met kennis van de intermediaire (hypotheek) markt en hypotheeken. Je hebt ervaring in de sales of een vergelijkbare commerciële rol. Met je commerciële vaardigheden ben je in staat ons product en merk enthousiast en overtuigend te presenteren en intermediairs aan je binden. Je bent gedreven om intermediairs de best mogelijke bediening te geven en komt met initiatieven voor verbetering en vernieuwing op het gebied van product, proces en dienstverlening.

### Beschrijving

Bij Lot maken we mensen blij. Dat doen we door onze hypotheeken eenvoudig te houden, een aantrekkelijke rente te bieden en te zorgen dat de klant niet tegen ingewikkeld gedoe aanloopt. Voor de distributie van onze hypotheeken werken we samen met onafhankelijke intermediairs door heel Nederland. En ook onze intermediairs moeten natuurlijk blij zijn. Als relatiemanager ben je verantwoordelijk voor de commerciële resultaten van (een deel van) onze distributiepartijen. Een groot deel van je tijd ben je dan ook op pad om kantoren te bezoeken. Met je vrolijke aanwezigheid, kennis, klantgerichtheid en commerciële vaardigheden verstevig je de band met intermediairs en verhoog je de loyaliteit aan ons merk. Je ziet en benut commerciële (markt) kansen en brengt 'buiten naar binnen'. Op basis van je kennis en diverse data bepaal je je plan. Wat wordt je volgende stap om groei te realiseren?

### Wat ga je doen?

Je wordt hét gezicht van Lot bij de distributiepartijen die je bezoekt. Je bent veel op pad en bouwt snel je netwerk op. Denkt een intermediair aan Lot, dan denkt zij of hij aan jou! Je bezoekt bestaande en nieuwe kantoren en onderhoudt de relatie. Met als doel kantoren te (her)activeren of juist meer groei te realiseren, en de intermediaire tevredenheid nóg verder te verbeteren. Wat je nog meer doet:

- Je geeft met regelmaat product presentaties en (draagt bij aan) webinars
- Je doet acquisitie op nieuwe kantoren
- Periodiek zorg je voor management sales-updates
- Je voert sales data-analyses uit en vertaalt dit naar tactiek en plan
- Je signaleert verbeteringen, verzamelt feedback en vertaalt dit naar concrete verbeter voorstellen
- Je regelt nieuwe aanstellingen en houdt overzicht van de distributieverdeling

### Wat zoeken wij in jou?

- Passie voor hypotheeken én mensen
- Gedreven om het beste resultaat neer te zetten
- Klantgericht en commercieel vaardig
- Een stevige persoonlijkheid
- Je toont eigenaarschap
- Een teamspeler
- Een vrolijke doorzetter
- Kennis van (en ervaring in) hypotheeken en de distributiemarkt
- HBO werk- en denkniveau
- Relevante vakdiploma's waaronder WFT Hypothecair krediet (of bereid deze te halen)

### Wie zijn wij?

Lot Hypotheken is een Nederlandse hypotheekaanbieder en 100% dochter van NIBC Bank. NIBC Bank is een levendige bank in een wereld vol mogelijkheden. Met een sterke 'Think Yes' mentaliteit en beide benen op de grond veranderen we muren in deuren, die ons keer op keer toegang geven tot verrassende mogelijkheden en oplossingen voor klanten.

Lot verstrekt hypotheeken waar je blij van wordt: duurzaam, met goede voorwaarden en zonder ingewikkeld gedoe. Lot is een zelfstandig opererend onderdeel binnen de strategische business unit Retail van NIBC Bank. Er wordt veel en nauw samengewerkt met andere teams binnen NIBC. Na een succesvolle lancering van Lot hypotheeken op 13 februari 2020 ligt de focus nu op groei en uitbouw van de propositie en het verder verstevigen van de marktpositie.

### Wat hebben wij jou te bieden?

Lot is een jonge hypotheekaanbieder met grote ambities. Je draagt direct bij aan de groei en commerciële resultaten van het label en NIBC Bank. Je komt te werken in een enthousiast, informeel en gedreven team en een ambitieuze omgeving waar we dagelijks streven naar het creëren van een fantastische plek om in te werken. Een plek waar jij je voldoende uitgedaagd voelt om het beste uit jezelf te halen. Verder maken we jou op de volgende manieren blij:

- Een jaarlijks employability budget – naast het budget voor je professionele en rol gerelateerde ontwikkeling- volledig te besteden aan je persoonlijke ontwikkeling.
- Hybride werken: flexibel werken, in afstemming met je team, wat leidt tot een betere performance, efficiëntie en een gezonde werk/privé-balans.
- Een omgeving waarin je wordt uitgedaagd initiatief, lef en een ondernemende mentaliteit te tonen.
- Wij hechten veel waarde aan diversiteit en inclusiviteit. Openheid en respect binnen het team is hiervan een essentieel onderdeel waar wij elke dag opnieuw naartoe streven.
- Teambuilding met collega's zoals tijdens offsites, (online) events, borrels en sportevents.
- Met ons 'Grow to Make a Difference' programma is iedereen in de lead voor haar of zijn inhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling; continu feedback geven en ontvangen is hierin essentieel.
- Een goed salaris en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden (waaronder 31 vakantiedagen die je niet hoeft te registreren).

### Verdere informatie/ solliciteren

Ben jij degene die wij zoeken en word je blij van het idee mee te mogen bouwen aan de verdere groei van Lot? Solliciteer dan nu via onze [vacature site](#) en upload je cv en motivatiebrief. Een assessment kan onderdeel zijn van de procedure.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Saskia Buursink 06-15882298.