

Senior Kundansvarig – Medelstora Företag, Göteborg

Vill du vara med och utveckla affären i en av Sveriges mest expansiva företagsregioner? Har du ett starkt affärsdriv och erfarenhet av att bygga långsiktiga kundrelationer inom bank och finans? Då kan detta vara en nyckelroll för dig.

Om SEK

Jobba för ökad svensk export och bidra till en mer hållbar värld! SEK står för svensk exportkredit och i 60 år har finansiering från oss gjort det möjligt för generationer av svenska företag att växa. Med ökad export skapar vi tillväxt i Sverige och bidrar till nytänkande lösningar för en hållbar utveckling i världen. Med staten som ägare är vi en syftesdriven, stabil partner som bygger långsiktiga relationer.

SEK ser ett ökat affärsutrymme inom segmentet medelstora företag och har en tydlig ambition att växa i västra och södra Sverige.

Om rollen

Som Senior Kundansvarig inom Medelstora Företag får du en central roll i att vidareutveckla SEK:s närvaro i Göteborg och region Väst. Rollen utgör en förstärkning av befintligt kundteam och innebär ett tydligt mandat att bidra till affärstillväxt, både genom att utveckla befintliga relationer och genom aktiv nykundsbearbetning.

Göteborg och region Väst utgör en attraktiv region med många exporterande företag, där SEK har byggt upp en befintlig kundportfölj samt har dialog med ett antal aktiva prospekts med framtida potential. Rollen innebär ett tydligt regionalt ansvar med utgångspunkt i Göteborg, och vid behov även möjlighet att stötta affären i närliggande regioner såsom Skåne, Värmland och delar av Småland.

Du ansvarar för att:

- Utveckla en kundportfölj av medelstora företagskunder samt aktivt driva nykundsbearbetning
- Bygga och utveckla långsiktiga kundrelationer som skapar hög kundnöjdhet, bidrar till SEK:s tillväxt och säkerställer en sund riskkultur
- Skapa en djup förståelse för kundernas verksamhet, bransch och strategiska utveckling – och utifrån detta identifiera affärsmöjligheter och risker, inklusive omställnings- och hållbarhetsfrågor
- Säkerställa en nära och kontinuerlig kunddialog kring framtida affärer men även avseende risker och eventuella villkorsändringar och omstruktureringar
- Identifiera och utveckla nya affärsmöjligheter genom att ta fram finansieringslösningar som skapar värde för både kunden och SEK

- Etablera breda och långsiktiga relationer på flera nivåer, inklusive regelbunden dialog med CFO och VD, samt samverka med relevanta externa partners såsom affärsbanker och organisationer inom Team Sweden. I rollen ingår även att bidra till marknadsinitiativ samt extern representation
- Leda kundteam framåt lutat och effektivt, samt involvera interna specialister inom bland annat produkt, kredit, juridik, hållbarhet, FCP (financial crime prevention) och kreditadministration. I rollen ingår såväl strukturering av finansieringslösningar som beredning av kreditärenden och föredragande i kreditkommitté

Du kommer initialt att arbeta med en mindre befintlig kundportfölj, vilket möjliggör fokus på att bygga affären och etablera nya kundrelationer.

Om teamet och kontexten

Du blir en del av funktionen Kundrelationer och Hållbarhet, där segmentet Medelstora Företag är en viktig tillväxtmotor. Du rapporterar till Chef Medelstora Företag i Stockholm och dina kollegor arbetar från Stockholm, Göteborg och Malmö. Göteborgskontoret består idag av ett mindre team, kund- respektive affärsansvariga med stark lokal förankring. Denna rekrytering är ett strategiskt steg för att ytterligare stärka närvaron och skapa kapacitet för fortsatt expansion i regionen. Resor till vårt huvudkontor i Stockholm förekommer regelbundet.

Om dig

Rollen kräver en senior relations- och affärsbyggare med stark förankring i den svenska företagsmarknaden och dokumenterad erfarenhet av att självständigt driva komplexa finansieringsaffärer.

Vi söker dig som har:

- Akademisk examen inom ekonomi, juridik, teknik eller motsvarande
- Minst 10 års erfarenhet från bank eller finansiell rådgivning, varav minst 5 år i en ledande kundansvarig roll
- Gedigen erfarenhet av att arbeta med medelstora och/eller stora företagskunder, inklusive eget affärs- och resultatansvar
- Bakgrund inom exempelvis Corporate Banking, Investment Banking eller närliggande områden, med tydligt track record inom affärsgenerering och kundutveckling
- Stark kreditförståelse och vana att strukturera, förhandla och genomföra finansieringstransaktioner. Erfarenhet av lånedokumentation är en fördel.

Du har sannolikt ett etablerat nätverk i Göteborgsregionen och en god förståelse för det regionala näringslivet.

Som person är du affärsdriven, förtroendeingivande och har en naturlig tyngd i dialogen med seniora beslutsfattare. Du kombinerar ett starkt eget driv med god samarbetsförmåga och trivs i en miljö där affärer genomförs i team.



Varför SEK?

Du som jobbar på SEK har ett tydligt uppdrag. Hos oss är du en av våra professionella lagspelare som med affärsmannaskap, starkt kundfokus och en vilja att nå resultat främjar ökad svensk export. Tillsammans är vi Team SEK.

Det spelar ingen roll var du är i din karriär – vi ger dig utvecklingsmöjligheter och ansvar. I vårt ekosystem av förstklassig kompetens kan du verkligen växa.

För oss är du en viktig del av en kultur som både höjer arbetsglädje och prestation. Det finns en närhet och enkelhet här som underlättar samarbete och korta beslutsvägar. Det är också en kultur som driver förändring genom att ta tillvara ditt engagemang och som gör det möjligt för alla att vara med och påverka.

Tillsammans är vi ett högpresterande lag. Proaktiva - Engagerade - Lagspelare

Som ett SEK gör vi mer nytta för fler och är en kraft i omställningen. När vi fortsätter vår historia, som går över gränser och generationer, gör vi det tillsammans.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar SEK med Lager & Partners. Du söker tjänsten [här](#) och sista ansökningsdag är 19 maj 2026, men vi hanterar ansökningar löpande.

Har du frågor om tjänsten är du självfallet välkommen att kontakta Maria Lindbom på Lager & Partners, via mejl maria.lindbom@lagerpartners.com eller telefon 08-407 64 60