

## **Agenda**

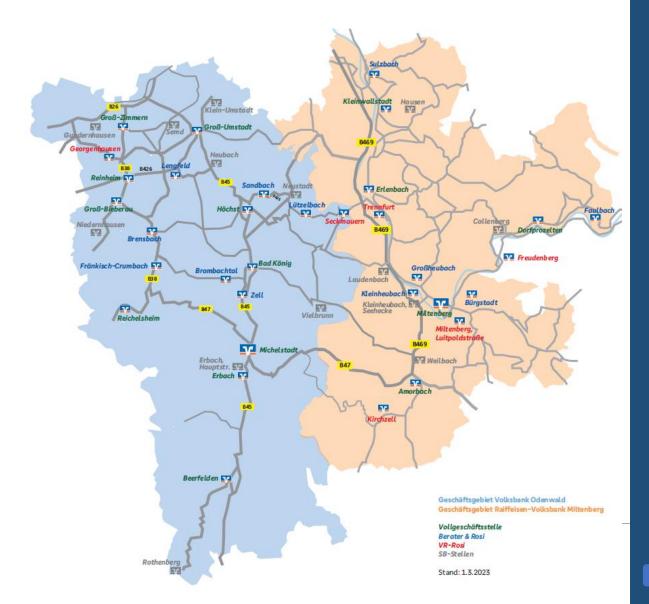
- Vorstellung Team Außenhandel der Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG Reinheim
  - Kennzahlen und Fakten der VVRB eG
  - Unsere Firmenkundenbank
  - Team Außenhandel
    - Einbindung in die vertrieblichen Prozesse der Firmenkundenbank
- Zusammenarbeit mit der Firmenkundenbank
  - Vorgehen bei Akquise
  - Mitverpflichtung der FKBs
- Fragen und Antworten





## Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG

Volksbank Odenwald • Raiffeisen-Volksbank Miltenberg



## Bilanzsumme

4,4 Mrd.€



**Standorte** 

45

Mitglieder

58.940



#persönlich #innovativ

#regional

#traditionell

#digital

#### Team Außenhandel der VVRB eG



Helmut Jung Abteilungsleitung Kundenbetreuung

helmut.jung@vvrb.de

06162 807 42 02



Christiane Fröhner Währungskredite und Devisenhandel

06162 807 42 55 christiane.froehner@vvrb.de



Aida Memovic
Internationaler Zahlungsverkehr
und Devisenhandel

06162 807 42 18

aida.memovic@vvrb.de



Christina Ripper
Dokumentengeschäft
Devisenhandel
Kundenbetreuung

06162 807 41 55

christina.ripper@vvrb.de



Daniela Ewald
Internationaler Zahlungsverkehr
und Währungsanlagen

06162 807 42 21

daniela.ewald@vvrb.de



Johanna Schmidt Internationaler Zahlungsverkehr und Kundenbetreuung

06162 807 42 02

johanna.schmidt@vvrb.de





## Einbindung in die vertrieblichen Prozesse der Firmenkundenbank

- ✓ Eigenmarketing sowohl extern als auch intern
  - ✓ Landingpage, Homepage, Onepager
  - ✓ "AH auf einen Blick"// "3 Fragen zum Erfolg" als Reminder und Unterstützung für die Beratermappe











## Landingpage / Digitale Visitenkarte: www.international.vvrb.de



**Unser Team** 

Downloads

Leistungen

Termin vereinbaren

Vereinigte
Volksbank Raiffeisenbank eG

# Auslandsgeschäft. Einfach machen!

Mit Ihrer VVRB International stressfrei globale Geschäfte tätigen.

- ✓ Beratungskompetenz für Ihr professionelles Auslandsgeschäft.
- ✓ Wertvolle Informationen zu internationalen Handelsmärkten.
- ✓ Online-Kontakt zu den Spezialisten.

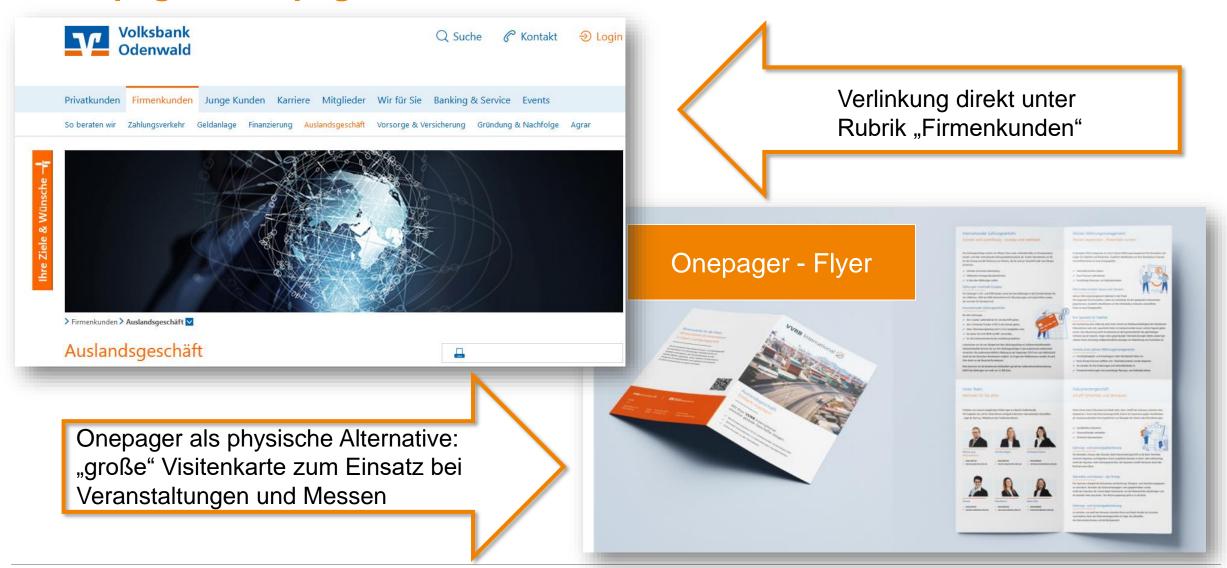
Kontakt aufnehmen →







### Homepage – Onepager





## "Schatzkiste Firmenkundenbank"

- Schlummerndes Potenzial "Bestandskunde"
- Chance "Neukunde" durch Junior-Berater





#### Zusammenarbeit mit der Firmenkundenbank:

## → Vorgehen bei Akquise



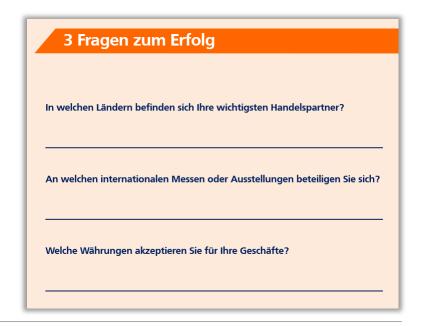




#### Zusammenarbeit mit der Firmenkundenbank:

## → Mitverpflichtung der FKBs

- Neuausstattung Fiku-Berater/Betreuer mit IPads Festinstallation VR-International App!!!
  - Individueller Einführungsworkshop im Team / pro Berater
- Auswertung Trefferliste nach Berater und Spiegelung an die Bereichsleiter
- Individuelles Gespräch mit den einzelnen FKBs und Übermittlung "Top 3 Liste"
- Uberwachung Rückmeldung der FKBs:
  - Beobachtungsliste (ggf. Potenzial für später)
  - mind. zwei Kundentermine pro Jahr und pro Berater fixieren
  - Grundsätzliche Ansprache Thema Außenhandel bei sämtlichen Jahresgrundsatzgesprächen und Rückmeldung der Ergebnisse an Team AH
  - AZV-Erträge fließen in Zielzahlen ein (Rohertrag)







### **Chance:** Junior-Berater!

- Trainee-Programm bzw. Onboarding Außenhandel
  - Gegenseitige Feedback-Updates
- Flexibilität / Schnellster messbarer Erfolg
- Treffen auf Augenhöhe
- Gemeinsam wachsen Beratertreue
- Beispiel aus der Praxis



## Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



**Besuchen Sie uns:** 

www.international.vvrb.de

**Fragen und Antworten** 



