

Manager FEC Commercie

Als leidinggevende op het gebied van Financial Economic Crime (FEC), kun jij het verschil maken. Bij ASN Bank in Utrecht krijg je de ruimte om jouw kennis en ervaring ten volle in te zetten. Sterker nog, je bouwt mee aan een geheel nieuwe afdeling met specialisten, binnen het commerciële domein! Samen geef je invulling aan de verantwoordelijkheden op het gebied van Financial Economic Crime. Deel jouw inzichten, stimuleer innovatie en breng processen naar een hoger niveau. Solliciteer nu op deze uitdagende functie!

Wat ga je doen?

Als Manager FEC Commercie krijg je de kans om je managementtalenten ten volste te benutten. Je geeft leiding aan een nieuw team van in totaal 13 gedreven specialisten binnen het commerciële domein van de bank. Als eigenaar van het Klantrisico, breng je een diepgaand inzicht in de dienstverlening, distributiekanaal en alle elementen die van invloed zijn op dit risico. Door een heldere visie en sterke samenwerking met andere teams en domeinen, bevorder je een klantrisico-bewust klimaat binnen de organisatie. Je adviseert het senior management, stuurt proactief en weet de doelen van de business en het beheersen van risico's steeds effectief met elkaar te verbinden.

Jouw verantwoordelijkheden

- Leidinggeven aan een team van 13 specialisten en zorgen voor kennisontwikkeling en vakinhoudelijke groei.
- Vanuit een duidelijke visie invulling geven aan het klantrisico-eigenaarschap met een nieuw te vormen team van specialisten
- Ontwikkelen, bewaken en evalueren van (de implementatie van) beleid, kaders, processen en standaarden binnen het commerciële domein
- Stimuleren van de borging en continue verbetering van klantrisico-bewustzijn
- Optimaliseren van samenwerkingen met andere afdelingen om expertise te integreren in de organisatie.
- Vertegenwoordiging van het commerciële domein binnen de organisatie

Hier kom je te werken

ASN Bank neemt als maatschappelijke bank een vooruitstrevende en onderscheidende positie in en biedt oplossingen voor uitdagingen in Nederland waaronder duurzaamheid, financieel welzijn en toegankelijk wonen. Daarnaast hebben we de ambitie om de bank met de hoogste klanttevredenheid te blijven. Het commerciële domein geeft invulling aan de merk-, maatschappelijke- en commerciële strategie van de bank om uiteindelijk het marktaandeel, de winstgevendheid en de klanttevredenheid te vergroten. Dit binnen de kaders van een beheerste bedrijfsvoering, met daarbij aandacht op de verbetering van de gewenste risicocultuur en -bewustzijn.

Binnen het commerciële domein werk je binnen de business unit "Continuity & Integrity", dat zorgt voor de beheerste bedrijfsvoering. Belangrijk onderdeel hiervan is de beheersing van het klantrisico. Het team geeft invulling aan het eigenaarschap van dit risico, waarbij het de doelen van de business en het beheersen van risico's steeds goed bij elkaar brengt.

Leiderschap

Als lead ben je daadkrachtig, resultaatgericht en ondernemend. Je inspireert, stimuleert eigenaarschap en bouwt sterke teams. Met transparante communicatie en een mensgerichte aanpak creëer je een omgeving waarin medewerkers groeien en excelleren. Je bent een rolmodel van onze kernwaarden – Eerlijk, Persoonlijk en Ondernemend – en draagt zo bij aan het succes van ons team en de organisatie.

Wat breng je mee?

In deze cruciale rol ben jij dé verbinder die concrete doelstellingen en mensen met elkaar verbindt. Met jouw daadkrachtige en ondernemende mindset neem je graag het initiatief om de juiste prioriteiten te bepalen en dingen proactief op te pakken. Je bent communicatief sterk en weet moeiteloos connecties te maken binnen de gehele organisatie. Je bent een talent in het aanboren van nieuwe mogelijkheden en simplificeren van complexiteit. Met jouw frisse blik en passie voor een beheerste bedrijfsvoering, draag je bij aan de verdere groei en ontwikkeling van ons bedrijf. Verder heb je

- WO werk- en denkniveau.
- Minimaal 10 jaar ervaring met leiding geven aan een team van specialisten
- Sterke inhoudelijke kennis en ervaring met Financial Economic Crime

- Seniore ervaring met het managen van (complexe) inhoudelijke vraagstukken en processen en het adequaat kunnen invullen van een stakeholderrol daarbinnen
- In staat om het bewustzijn rondom klanteigenaarschap en het klantbelang uit te dragen en het commerciële domein hierin te vertegenwoordigen.

Wat krijg je van ons?

Deze functie valt in schaal 12 met een salarisrange tussen de € 5.701,- en € 8.770,- bruto per maand (op basis van 36 uur per week). Daarnaast kun je rekenen op:

- 36-urige werkweek flexibel in te delen, zoals 4x9 en thuiswerken
- Vakantiegeld en een 13e maand, zelf te kiezen wanneer je dit ontvangt
- 208,8 verlofuren o.b.v. fulltime dienstverband ongeacht je leeftijd
- Goede collectieve pensioenregeling
- Persoonlijk ontwikkelbudget van € 750,- per jaar, op te sparen tot € 3000,-
- Elke 5 jaar € 900,- voor de inrichting van jouw thuiswerkplek
- NS-Business Card én een vergoeding per km als je naar werk fietst.

Lees [hier](#) meer over onze arbeidsvoorwaarden.

Over ons

Wij gaan verder onder één merk: ASN Bank. De Volksbank met haar bankmerken SNS, ASN Bank, BLG Wonen en RegioBank gaan verder onder een naam, om sneller in te spelen op veranderingen en te bouwen aan een wendbare en toekomstgerichte organisatie. We willen zowel commercieel als operationeel vandaag al het verschil maken. Zodat we ook morgen kunnen zorgen voor mens en maatschappij.

Word onze collega

Wil jij je sterk maken voor morgen? Solliciteer dan vandaag bij de ASN bank in Utrecht. Upload je motivatie en cv. We nemen zo snel mogelijk contact met je op. De sollicitatie procedure bestaat uit twee gesprekken en een assessment. Voor meer informatie kun je terecht bij Vera Reidinga, corporate recruiter, via vera.reidinga@devolksbank.nl

Wij werken op een prettige manier samen met een aantal preferred suppliers. Acquisitie wordt daarom niet op prijs gesteld.

#hybride #LI-VR1