



FUNCTIEPROFIEL

Lead Branding & Marketing Wealth Management

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met strategische marketing, branding en/of propositieontwikkeling
- Binnen vermogensbeheer in financiële dienstverlening of strategische marketing van een luxury brand
- Inspirerende storyteller
- Thought leader op het gebied van wealth management
- Changemanagement-ervaring

📍 **Amsterdam** 🧳 **Vanaf 10 jaar werkervaring**

Vermogende klanten kunnen bij ABN AMRO Wealth Management rekenen op persoonlijke aandacht en expertise om hun vermogen te beschermen en laten groeien. De Lead Branding & Marketing begrijpt wat deze klanten drijft, en ontwikkelt met marketingteams uit Nederland, Duitsland, Frankrijk en België een passende groeistrategie voor ABN AMRO MeesPierson, ABN AMRO Private Banking, Bethman Bank en Neuflyze OBC.



ABN AMRO Wealth Management

ABN AMRO Wealth Management wil in het huidige digitale tijdperk een persoonlijke bank zijn, persoonlijke dienstverlening en expertise bieden waar nodig, en klanten ook het gemak van digitale kanalen aanbieden. ABN AMRO Wealth Management heeft de ambitie om de eerste keus te zijn en te blijven in Nederland, en te groeien in Noordwest Europa, voor vermogensbeheer van klanten met een vermogen vanaf 500.000 euro. Het bankbrede doel 'Banking for better for generations to come' vertaalt zich bij Wealth Management in het beschermen en laten groeien van het vermogen van klanten. Als marktleider in Nederland, derde in Duitsland en vijfde in Frankrijk, is het nu het moment om op basis van diepgaande klantinzichten nieuwe schaalbare proposities te ontwikkelen voor bestaande en nieuwe klanten. Het doel hierbij is om de behoeften van de traditionele vermogensbeheerklanten te verenigen met die van een nieuwe, jongere generatie klanten, bijvoorbeeld als het gaat om digitale voorkeuren.

"We willen de Wealth Management brands van ABN AMRO nog sterker neerzetten. Binnen ABN AMRO Wealth Management geloven wij dat de merken elkaar nog verder kunnen versterken om in de toekomst nog meer het verschil te maken voor onze klanten."



Lead Branding & Marketing Wealth Management

De Lead Brand & Marketing Wealth Management binnen het Business Development & Marketing Team, verankert de internationale merk- en marketingstrategie in de organisatie. Hij/zij maakt deel uit van het internationale marketingmanagementteam, en rapporteert aan de Head of Business Development & Marketing Wealth Management.

Klantinzichten als basis voor propositieontwikkeling

ABN AMRO Wealth Management richt zich op een exclusieve klantgroep met zeer hoge verwachtingen. Op basis van diepgaande klantinzichten maakt de Lead Brand & Marketing strategische marketingplannen voor de verschillende klantsegmenten. Door deze diepgaande klantkennis met collega's in binnen- en buitenland te delen, verankert hij/zij tegelijkertijd de positionering en merkbeleving van de verschillende Wealth Management merken in alle onderdelen van ABN AMRO in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

De Lead Branding & Marketing Wealth Management zorgt voor een effectieve vertaling van de merkwaarden naar concrete proposities en het bieden van het bedieningsconcept dat passend is bij deze klantgroep. Hij/zij ontwikkelt voor zowel bestaande (traditionele) als nieuwe (jongere) klantgroepen een persoonlijke en digitale klantervaring die aansluit bij de specifieke voorkeuren van dit uitzonderlijke klantsegment.



Een belangrijke taak is de ontwikkeling van een organisatiebrede aanpak waardoor alle merk- en marketingactiviteiten van Wealth Management op elkaar aansluiten. Daarnaast adviseert hij/zij het ExBO-lid van Wealth Management en haar team bij het implementeren van strategische merkwaarden van de Wealth Management-merken en de bijbehorende marketingactiviteiten.

Het internationale, multidisciplinaire Wealth Management marketingteam is een divers team van gepassioneerde collega's met een brede staat van dienst binnen en buiten de financiële dienstverlening. Elke collega brengt een specifieke vaardigheid mee naar het team.

De Lead Branding & Marketing bij Wealth Management neemt het heft in handen en werkt graag samen met andere professionals van ABN AMRO – nationaal en internationaal. Met sterk ontwikkelde communicatieve vaardigheden, inspireert deze thought leader op het gebied van Wealth Management, collega's om met diepgaande kennis van de voorkeuren van de specifieke klantgroep aansprekende proposities en marketingcampagnes te ontwikkelen. Ervaring met merkstrategieontwikkeling is opgedaan binnen Wealth Management in de financiële dienstverlening, of bijvoorbeeld bij een luxury brand met een vergelijkbare klantgroep. 

Interesse? ABN AMRO werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Lead Branding & Marketing Wealth Management snapt de context van onze uitzonderlijke klantgroep en combineert dit met nieuwe manieren om klanten te bedienen met unieke belevingen en ervaringen. Hij of zij krijgt daarbij alle ruimte om groei te realiseren.”

**Hatim Chebti, Head of Segment Development –
Wealth Management**