

Leiter Account Management (m/w)

Über LIQID

LIQID bietet Anlegern als erstes digitales Family Office eine Vermögensverwaltung, die bislang nur Hochvermögenden vorbehalten war. Entwickelt in Zusammenarbeit mit HQ Trust, dem Multi Family Office der Familie Harald Quandt, umfasst das Angebot von LIQID eine Reihe von liquiden Anlagestrategien, sowie Zugang zu illiquiden Anlageklassen wie Private Equity. Die Mindestanlagesumme beträgt 100.000 Euro für eine passive, ETF-basierte Verwaltung und 250.000 Euro für ein aktives Management mit taktischer Steuerung durch HQ Trust. Depotführung und Handelsabwicklung liegen bei den Family Office Spezialisten der Deutsche Bank AG.

Ihre Rolle

Als verantwortlicher Manager bieten Sie die optimale Unterstützung für Interessenten und bestehende LIQID-Kunden in allen Fragen rund um das LIQID Angebot. Die Kommunikation läuft über alle Kanäle – vor allem aber digital. Ihre Betreuung erfolgt sowohl im Entscheidungsprozess der Interessenten als auch bei Pflege und Ausbau Ihrer Kundenbeziehungen sowie im aktiven Empfehlungsmanagement. Sie machen Ihre Kunden durch erstklassigen Service zu Botschaftern von LIQID. Ihr souveränes und kompetentes Auftreten sorgt konsistent für ein exzellentes Kundenerlebnis und setzt unseren Qualitätsanspruch damit konsequent in die Kundenkommunikation um. Durch die systematische Analyse von und Reaktion auf Kundenfeedback optimieren Sie unser Kundenerlebnis fortwährend. Dabei halten Sie stets Aussicht nach Potentialen zu Verbesserung und Geschäftsentwicklung und begleiten den Aufbau unseres digitalen Vertriebskanals maßgeblich. Perspektivisch stellen Sie weite Kollegen für den Bereich Account Management ein und führen das Team.

Ihr Profil

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung bei einer Bank oder ein Studium in Wirtschafts- oder Rechtswissenschaften.
- Sie verfügen über theoretische und praktische Kenntnisse in Finanz- und Anlagethemen und verfolgen aktuelle Entwicklungen in diesen Bereichen mit großem Interesse.
- Sie blicken auf 5-6 Jahre Erfahrung im Vertrieb im Finanzbereich zurück – idealerweise in der Betreuung einer gehobenen, anspruchsvollen Zielgruppe oder im Bereich des digitalen Vertriebs
- Sie sind ein kommunikationsstarkes Akquisitionstalent mit ausgeprägter Kundenorientierung.
- Sie arbeiten absolut verlässlich, strukturiert, prozessorientiert und effizient mit modernster Technologie.
- Sie sind leistungsorientiert und behalten in stressigen Situationen einen kühlen Kopf.
- Sie fühlen sich in einem agilen Startup Umfeld wohl.

Bei LIQID werden Sie...

- Die Zukunft privater Vermögensverwaltung mit innovativen Technologien und zeitgemäßen Kundenerlebnissen neugestalten.
- In einem jungen, dynamischen und kollaborativen Umfeld arbeiten. Unsere Arbeitskultur ist durch flache Hierarchien, Offenheit und Eigenständigkeit geprägt.

- Von einzigartigen und inspirierenden Personen in einem hochmotivierten, facettenreichen Team umgeben sein. Unsere unterschiedlichen Hintergründe und Qualifikationen schaffen eine Dynamik, die jedem eine steile Lernkurve garantiert.
- In Europas Startup-Hochburg Berlin arbeiten.

Ihr Kontakt

Herr Peter Hannemann (P.Hannemann@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-32

Herr Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-31

Frau Christine Skrabs (C.Skrabs@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-28

