

**Position:** Relationshipmanager Private Banking für die Vermögensmanagementgesellschaft einer ertrags- und traditionsreichen Genossenschaftsbank. Einsatzgebiet: Baden/Südhessen/Pfalz

**Projekt:** PHVR

**Ihr Kontakt:** Herr Peter Hannemann ([P.Hannemann@jobfinance.de](mailto:P.Hannemann@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-32  
Frau Birgit Gessner ([B.Gessner@jobfinance.de](mailto:B.Gessner@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-15 bzw. 0177/2526106  
Frau Ulrike Bergweiler ([U.Bergweiler@jobfinance.de](mailto:U.Bergweiler@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-10

**Aktuelle Stellenangebote im Internet:**

Eine Zusammenfassung aller zurzeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf [WWW.JOBFINANCE.DE](http://WWW.JOBFINANCE.DE). Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

**Wir über uns:**

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist mit rund 20 Mitarbeitern seit über 30 Jahren im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.

**UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG**

PHVR

**Relationshipmanager Private Banking für die Vermögensverwaltungsgesellschaft einer ertrags- und traditionsreichen Genossenschaftsbank. Einsatzgebiet: Baden/Südhessen/Pfalz**

**1. Das Unternehmen**

Unser Auftraggeber ist auf der einen Seite tief im genossenschaftlichen Bereich verwurzelt, auf der anderen Seite ein eigenständiges Unternehmen, welches ein spezielles Know-how im Vermögensmanagement besitzt. Dank der unabhängigen Struktur können dabei das Wissen und der Charakter der Persönlichkeiten voll und ganz zur Entfaltung kommen. Unternehmerische Lösungen im Vermögensmanagement, sei es in der Vermögensverwaltung als auch in der Anlageberatung, können direkt im Unternehmen umgesetzt werden. Die Portfoliomanager stellen mit dem strukturierten und eigenem aktiven Investmentansatz sicher, dass dabei schnell und dynamisch auf dem Kapitalmarkt reagiert und agiert werden kann. Mit Hilfe modernster Technologien werden dabei individuelle Anlage- und Risikorichtlinien überwacht. Im Finanzierungsgeschäft greift man auf die Kompetenz des Mutterhauses und weitere Kooperationspartner zurück.

**2. Die Aufgaben**

- Aufbau, Entwicklung und Betreuung von Geschäftsbeziehungen zu Private Banking/ Wealth Management-Kunden sowie zu Family Offices und Non Profit-Organisationen, z.B. Stiftungen
- Erfolgreiche Umsetzung des Beziehungsmanagements zum Firmenkundenberater des eigenen Mutterhauses und zu Drittbanken, um eine optimale Tandembetreuung beim Kunden zu erreichen (die Gesellschaft verfügt über einen eigenen Finanzierungsspezialisten)

- Ganzheitliche Beratung der Private Banking/Wealth Management-Kunden in allen Assetklassen (Immobilienvermögen, Beteiligungen, Wertpapiere etc.) sowie stetige aktive Optimierung ihres Gesamtvermögens
- Aktives Anbieten der Finanzierungskompetenz des Mutterhauses
- Gezielte Ansprache und Akquisition von Private Banking-/Wealth Management-Kunden
- Repräsentation der Gesellschaft bei Vereinigungen, Institutionen sowie bei Kundenveranstaltungen
- Stetige Weiterbildung in allen Wealth Management-relevanten Themen

### **3. Die Anforderungen**

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung, ggf. weiterführende Qualifizierung, wie z. B. Financial Consultant
- Mehrjährige erfolgreiche Relationship-Erfahrung im Umgang mit vermögenden Privatkunden, Unternehmern, evtl. sogar mit semi-institutionellen Kunden, z.B. Stiftungen
- Fundierte Kenntnisse bezüglich disponibler Anlagevermögen, Kapitalmarktthemen, idealerweise gepaart mit Finanzierungsexpertise
- Generalist in klassischen Private Banking-/Wealth Management-Themen wie Immobilien, Beteiligungen, Vermögensstrukturierung sowie Stiftungs- und Nachlassregelungen
- Verständnis für Fragen des unternehmerischen Mittelstandes
- Ganzheitliche Beratungserfahrung mit hohem Anspruch an Diskretion

- Hohe Kundenorientierung: Selbstverständnis als „Dienstleister des Kunden“
- Kontaktfreudige Persönlichkeit, idealerweise bereits mit Zielkunden vernetzt
- Stark ausgeprägte akquisitorische Fähigkeiten, sichere Verhandlungsführung, überzeugende Argumentationsfähigkeit und Empathie
- Verständnis der Tätigkeit als „Karriere am Kunden“, d.h. langfristige Sichtweise auf den Wealth Management-Kunden
- Fundierte Allgemeinbildung und stilsicheres Auftreten: Begegnung mit Wealth Management-Kunden auf Augenhöhe
- Zielorientierte, systematische Arbeitsweise, analytische Fähigkeiten sowie hohe Entscheidungs- und Problemlösungskompetenz
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie aktives und stetiges Weiterbildungsbestreben in Wealth Management-Themen

#### **4. Das Angebot**

Hochinteressante Aufgabe im Top-Betreuungsbereich von Private Banking-/Wealth Management-Kunden bei einer erstklassigen Adresse, eingebettet im genossenschaftlichen Verbund.

**Das Angebot wendet sich gleichermaßen an Damen und Herren.**

#### **5. Ihr nächster Schritt**

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen, gerne auch per E-Mail. Die Vertraulichkeit Ihrer Kontaktaufnahme wird garantiert.

*Im Rahmen der Projektbearbeitung haben wir Ihre Daten gespeichert, auch um Sie zukünftig bei interessanten Personalberatungsaufträgen ansprechen zu können. Außer in dem Projekt, zu dem wir mit Ihnen in Kontakt stehen, werden wir über Ihre Daten nicht bzw. nur mit Ihrer vorherigen Zustimmung verfügen.*