

Position: Relationshipmanager Wealth Management für eine in ein einzigartiges, globales Netzwerk einer internationalen Top-Adresse eingegliederte Privatbank. Dienstsitz: Hamburg

Projekt: PHRH

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

PHRH

Relationshipmanager Wealth Management für eine in ein einzigartiges, globales Netzwerk einer internationalen Top-Adresse eingegliederte Privatbank. Dienstsitz: Hamburg

1. Das Unternehmen

Unser Auftraggeber ist eine Privatbank, die in das Netz eines der weltweit größten Finanzinstitute eingebettet ist. Das Netzwerk erstreckt sich über Europa, den asiatische Raum, den Nahen Osten, Afrika sowie Nord- und Südamerika. Somit steht die Bank in Deutschland für Internationalität, Beratungskompetenz, Kapitalstärke aber auch für ein traditionsreiches und vertrauliches Privatbankgeschäft. Daher kann sie das Beste aus den „zwei Welten“ anbieten. In Deutschland ist die Bank mit über 2.000 Mitarbeitern tätig und an diversen Standorten präsent. Um die Niederlassung in Hamburg zu erweitern, suchen wir einen erfahrenen, erfolgreichen Relationshipmanager.

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
- Ganzheitliche Beratung der Private Banking/Wealth Management-Kunden in allen Assetklassen (Immobilienvermögen, Beteiligungen, Wertpapiere etc.) sowie stetige aktive Optimierung ihres Gesamtvermögens
- Gezielte Ansprache und Akquisition von Private Banking-/Wealth Management-Kunden
- Stetige Weiterbildung in allen Wealth Management-relevanten Themen

- Erfolgreiche Umsetzung des Beziehungsmanagements zum Firmenkundenberater des eigenen Mutterhauses, um eine optimale Tandembetreuung beim Kunden zu erreichen
- Repräsentation der Gesellschaft bei Vereinigungen, Institutionen sowie bei Kundenveranstaltungen

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
- Generalist in klassischen Private Banking-/Wealth Management-Themen wie Immobilien, Beteiligungen, Vermögensstrukturierung sowie Stiftungs- und Nachlassregelungen
- Fundierte Kenntnisse bezüglich disponibler Anlagevermögen, Kapitalmarktthemen, idealerweise gepaart mit Finanzierungsexpertise
- Verständnis für Fragen des unternehmerischen Mittelstandes
- Ganzheitliche Beratungserfahrung mit hohem Anspruch an Diskretion
- Hohe Kundenorientierung: Selbstverständnis als „Dienstleister des Kunden“
- Stark ausgeprägte akquisitorische Fähigkeiten, sichere Verhandlungsführung, überzeugende Argumentationsfähigkeit und Empathie
- Kontaktfreudige Persönlichkeit, idealerweise bereits mit Zielkunden vernetzt

- 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 Privatbankadresse, eingebettet in einen internationalen Weltkonzern.

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.