

Position: Senior Institutional Sales und Relationship Management mit den Schwerpunkten Investmentconsulting und Verwahrgeschäft für eine erfolgreiche, bonitätsstarke Universalbank. Standort: Düsseldorf

Projekt: PAIS

Ihr Kontakt: Herr Peter Hannemann (P.Hannemann@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-32
Frau Birgit Gessner (B.Gessner@jobfinance.de)
Telefon: 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 drei Jahrzehnten 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

PAIS

Senior Institutional Sales und Relationship Management mit den Schwerpunkten Investment-consulting und Verwahrgeschäft für eine erfolgreiche, bonitätsstarke Universalbank. Standort: Düsseldorf

1. Die Bank

Unsere Auftraggeberin ist eine ertragsstarke Universalbank mit einer erstklassigen Kernkapitalquote. Sie verfügt über ein langjährig bewährtes fokussiertes Geschäftsmodell und ein sehr gutes Risikoprofil als Fundament der Stabilität. Neben dem erfolgreichen Privatkunden- und Firmenkundengeschäft steht das institutionelle Kundengeschäft im Wachstumsfokus. Dabei wird Wert auf die ganzheitliche Betreuung gelegt.

2. Die Aufgaben

Unser Kunde ist erfolgreich seit Jahren im institutionellen Kundengeschäft überaus breit aufgestellt. Man bietet institutionellen Anlegern Verwahrstellendienstleistungen für Wertpapierdirektanlagen und Sondervermögen (mehr als 100 Sondervermögen mit einer zweistelligen Milliardenzahl), Asset- und Liability-Management, welches insbesondere bei Pensionskassen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, zudem umfangreiche Consultingdienstleistungen und hat zudem Schwerpunkte im Fix-Income-Sales und im Portfoliomanagement ausgesuchter Themen. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Sie betreuen eigenverantwortlich institutionelle Anleger unter Verwendung der Produkte und Dienstleistungen im gesamten Leistungsspektrum der Kapitalanlage
- Sie akquirieren aktiv Neukunden für das Investment Consulting- und Verwahrstellenangebot sowie ausgesuchte Investitionskonzepte und Lösungen
- Neben dem Aufbau und der Sicherstellung einer langfristig ausgerichteten, partnerschaftlichen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung sind Sie für die Auswahl, Analyse, Planung sowie eine erfolgreiche Maßnahmenrealisierung bei definierten Zielkunden im Bereich von professionellen, verpflichtungsorientierten Anlegern verantwortlich



3. Die Anforderungen

Um die umfangreichen, vorgenannten Aufgaben zu erfüllen, suchen wir einen generalistisch geprägten Relationship Manager des institutionellen Geschäftes, der sowohl Investmentconsultingdienstleistungen, Verwahrstellengeschäft als auch Ideen zum Thema Fixed Income Sales erfolgreich beim Kunden umsetzen kann. Die Anforderungen im Einzelnen:

- Sie sind Bankkaufmann und/oder haben ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen
- Sie bringen mehrjährige Erfahrung in der Betreuung institutioneller Anleger im deutschsprachigen Raum, idealerweise bei einem Investmentconsultant, einer Verwahrstelle oder einer mittelgroßen Universal- oder Spezialbank mit und verfügen über ein exzellentes Kundennetzwerk
- Sie überzeugen durch gute Kenntnisse über strategische Kapitalanlageprozesse professioneller Anleger sowie entsprechender Anlageprodukte und aufsichtsrechtlicher Rahmenbedingungen
- Sie kennzeichnet zudem eine hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Akquisitionstalent und Beratungsleidenschaft in der Betreuung anspruchsvoller Kunden

4. Das Angebot

Die Position ist ideal für einen generalistisch ausgelegten Relationship Manager des institutionellen Geschäftes, der seine Fachkenntnisse beweisen und sein bisheriges Tätigkeitsspektrum ausweiten möchte. Die gesuchte Persönlichkeit erwartet ein großer eigener Handlungs- und Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung. Zusätzlich gewährleistet die Einbindung in die expansiv ausgerichtete Bank interessante Perspektiven.

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.

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.

