

Position: Senior Sales Financial Institutions (m/w)

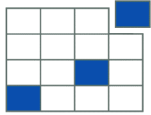
Institut: Tochterunternehmen einer der ältesten, unabhängigen Privatbanken Deutschlands. Uns zeichnen einerseits die besondere Tradition und Verantwortung einer Privatbankkultur aus und andererseits die ausschließlich den Interessen des Kunden verpflichtete Beratungsleistung in der Betreuungsphilosophie. Das Unternehmen berät und verwaltet Wertpapierfonds für private und institutionelle Kunden und hat sich auf die Anlagengebiete Multi-Asset-Fonds, Aktien und Renten Europa, ausgewählte Themenfonds spezialisiert, die langfristig und nachhaltig ausgerichtet auf ein kontinuierliches Wachstum kundenindividuell verantwortet werden.

Aufgaben: In einem Team von Sales-Kollegen obliegt Ihnen als Senior Sales die Kontaktpflege und der weitere kontinuierliche Kontaktausbau im Bereich Publikumsfonds bei Financial Institutions, insbesondere Banken und große Vermögensverwalter. Sie verfügen über ein gepflegtes Kundennetzwerk und stellen die Schnittstelle zwischen der Produktseite und Ihrer anspruchsvollen Klientel dar. Die aktive Akquisition und der serviceorientierte Kundenkontakt im deutschsprachigen Raum bilden den Nucleus Ihrer Aufgabenstellung gegründet auf der Identifikation von potentialstarken Schlüsselkunden. Ferner wirken Sie am aktiven Ausbau unserer Marktpräsenz durch Mitgestaltung und Umsetzung unserer Vertriebsstrategie mit.

Erfahrungen: Idealerweise erfüllen Sie folgende Kriterien:

- Abschluss eines wirtschaftlichen Studiums
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Asset-Management-Produkten im deutschsprachigen Raum
- Tiefgehende Produktkenntnisse im Publikumsfondsgeschäft
- Erfolgreicher Track Record im Vertrieb von Asset-Management-Produkten
- Präsentations- und Argumentationsgeschick
- Bestehendes exzellentes Netzwerk im einschlägigen Kundensegment

Persönlichkeit: Sie sind eine teamfähige Senior-Persönlichkeit und sind überzeugend und gewinnend in Verkaufsgesprächen. Neben Verhand-



lungsgeschick und Überzeugungskraft zeichnen Sie ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein sowie ein lösungsorientiertes Herangehen an Aufgabenstellungen aus. Sie sind sich der besonderen Wertetradition unseres Hauses bewusst und vertreten diese nach außen hin im Sinne von Nachhaltigkeit, Kontinuität, Verantwortlichkeit, Seriosität und Kundenorientierung.

Rückfragen: Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung:

Herr Dr. Hans-Jürgen Breuer
Frau Birgit Reidenbach
Herr László Rosdy

Sie erreichen uns unter folgender Adresse:
TEAM CONCEPT GMBH
Schloss Florstadt, D-61197 Florstadt
Telefon: +49 (6035) 9620-0
Telefax: +49 (6035) 9620-20
E-Mail: team@teamconcept.de

Vertraulichkeit: Diese Unterlagen/Informationen sind streng vertraulich. Sie dürfen ausschließlich in Verbindung mit unserem Beratungsauftrag verwendet werden und sind nur für die mit der Auswertung befassten Personen bestimmt. Die Weitergabe dieser Unterlagen und der darin enthaltenen Informationen ist nicht zulässig. Für Verletzungen dieser Vertraulichkeitspflicht können wir keine Haftung übernehmen. Ansprüche gegen TEAM CONCEPT GMBH, gleich welcher Art, sind ausgeschlossen. Für den Fall unserer Inanspruchnahme durch Dritte stellt uns der Adressat ausdrücklich von jeglicher Haftung frei.

