

**Sales Director // Corporates (m/w)**  
**für eine führende, unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaft.**  
**Dienstsitz: Raum Frankfurt /**  
**Unser Zeichen: TFAC**

Unser Mandant ist eine der führenden, unabhängigen Vermögensverwaltungen im deutschsprachigen Raum. Die Asset Management Gesellschaft ist Teil einer Unternehmensgruppe für Vermögensberatung und -verwaltung, Wirtschaftsforschung und Rating. In dieser einzigartigen Kombination und mit ca. 200 Professionals nimmt die Unternehmensgruppe die führende Stellung als langjährig etablierter und größter bankenunabhängiger Berater für private und institutionelle Vermögen ein.

**Die Aufgaben:**

- Akquisition von Neukunden mit Schwerpunkt im Corporate Sektor, d.h. Konzernkunden aus DAX/MDAX bis in den Inhabergeprägten, gehobenen Mittelstand
- kompetente und ganzheitliche Analyse der Kundenbedarfssituation, Aufzeigen / Realisieren passender maßgeschneiderter Anlagestrategien, dies unter Einbindung der Portfoliomanager und/oder des für die Akquisition verantwortlichen Geschäftsführers in final-pitch Phasen
- laufende Analyse aller die Corporate-Kunden betreffenden/ beeinflussenden Stellgrößen hinsichtlich Vorschriften, Gesetze und Anlagerestriktionen
- kompetente Betreuung der künftigen Bestands-Geschäftsbeziehungen während der Mandatsdurchführung und in der Rolle des Key Accounters als erster, zentraler Ansprechpartner des Kunden
- Aufzeigen neuer, vom Kunden noch nicht genutzter und seine Asset Allocation ggf. ergänzender Asset Klassen, wie z.B. im alternativen Bereich sowie zusätzliche, darüber hinausgehende Kapitalmarkt- Beratungslösungen der Unternehmensgruppe
- im kollegialen Dialog mit den Business Development- / Sales-Kollegen, fachlicher Austausch hinsichtlich der unterschiedlichen Kundenbedarfssituationen und ggf. Einbringen möglicher Impulse bzw. Weiterentwicklungen für das Portfoliomanagement

**Die Anforderungen:**

- eine adäquate Ausbildung, vorzugsweise ein wirtschaftswissenschaftliches Studium bzw. gleichwertige praxisseitige (Bank-) Aus- und Weiterbildung
- fundierte Kenntnisse im Bereich Kapitalmarkt / Finanzanlagen / Treasury von Unternehmens- / Corporate Kunden und den darauf abgestellten Asset Management / Spezialfondslösungen
- ausgeprägte akquisitorische Stärken und idealerweise bereits erfolgreich bewiesene Sales-Praxis im Unternehmensumfeld,
- ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung, sehr gute kommunikative Fähigkeiten sowie Präsentationssicherheit komplexer Anlagestrategien
- unternehmerisch geprägte, selbständige Arbeitsweise, Teamfähigkeit, ein hohes Maß an flexibler Problemlösungskompetenz sowie Verantwortungsbewusstsein und Einsatzbereitschaft werden ebenso erwartet, wie der sichere Umgang mit modernen elektronischen Medien/ IT-tools

MJ CONSULT®  
JUNGES & SCHÜLLER  
UNTERNEHMENS- UND PERSONALBERATUNG GMBH  
Frankfurt . London . Barcelona . Wien

**Das Angebot:**

- attraktives Gehaltspaket, das mit einer variablen, transparent-leistungsbezogenen Komponente versehen ist
- ein Firmenfahrzeug, welches gem. der entsprechenden steuerlichen Regularien auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- reizvolle fachliche Entwicklungsmöglichkeiten sowie ein auch hinsichtlich des Umfeldes attraktiver und moderner Arbeitsplatz

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

**Ihr Ansprechpartner:**

Herr Thomas E. Schüller, Junges & Schüller Unternehmens- und Personalberatung GmbH,  
Siemensstraße 14, 61352 Bad Homburg, Tel.: 06172 - 49998 - 0, Fax: 06172 - 49998 - 20,  
email: [team@mj-consult.de](mailto:team@mj-consult.de), Internet: [www.mj-consult.de](http://www.mj-consult.de)