

Der größte langfristige Vorteil eines von Technologie geprägten Unternehmens mit hoher Automatisierung liegt im Wandel hin zu einer kreativen und wissensbasierten Unternehmenskultur. Bei uns warten auf Sie außergewöhnliche Entwicklungschancen, vielfältige Gestaltungsräume und ein kollegiales und dynamisches Team.

Senior Manager Institutional Sales (m/w/d)

GET Capital wurde 2006 als unabhängige quantitative Asset-Management-Boutique gegründet. Wir nutzen die Chancen der digitalen Revolution und integrieren die moderne Portfoliotheorie, Big-Data-Analysen und künstliche Intelligenz in einen modularen Investment-Prozess. So lassen sich maßgeschneiderte, aktiv verwaltete Portfolios genau nach Kundenwunsch realisieren. Der Sitz der Firma ist Mönchengladbach in NRW.

Ihre Aufgaben

Schwerpunkte:

- Eigenständige, unternehmerisch geprägte Akquisition, Beratung und Betreuung von Neukunden
- Laufende Betreuung bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortung kundenbezogener Umsatz-, Absatz- und Ertragsplanung
- Durchführen fortlaufender Markt- sowie Wettbewerbsbeobachtung und -analysen nach Zielgruppen-, Mitbewerber- und Trendanalysen
- Koordination und Betreuung von Kooperationspartnern
- Mitarbeit in der Weiterentwicklung des Produktportfolios

Die Stelle ist ab sofort zu besetzen.

Damit punkten Sie bei uns

- Studienabschluss der Wirtschaftswissenschaften/Mathematik/Physik oder vergleichbare Ausbildung von Vorteil
- Mehrjährige relevante Erfahrung im Relationship-Management oder Vertrieb von Finanzprodukten für institutionelle Kunden
- Sehr gute Kenntnisse im Bereich der Regulatorik
- Erfahrung im Portfoliomanagement von Vorteil
- Exzellentes Netzwerk innerhalb der relevanten Kundengruppen sowie weiterer relevanter Marktteilnehmer (z.B. Kapitalverwaltungsgesellschaften)
- Interesse am intensiven Kundenkontakt sowie Begeisterung an der Pflege und Weiterentwicklungen von Kundenbeziehungen
- Leidenschaft für neue Technologien, Trends und Affinität zu Zahlen
- Strukturiertes Vorgehen, Teamfähigkeit, Kreativität und Kommunikationsstärke
- Hohe Mobilität, Eigenmotivation und Zielstrebigkeit
- Kundenorientiertes und eigenverantwortliches Arbeiten innerhalb unseres Teams
- Sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse

Damit punkten wir bei Ihnen

- Innovative und wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen
- Gestalterische Freiheiten neue, innovative Vertriebswege zu gehen
- Vielfältige Möglichkeiten, fachlich und persönlich zu wachsen
- Zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Wenn Sie davon überzeugt sind, dass Sie unser dynamisches Team entscheidend ergänzen und bereichern können, dann senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte an:

GET Capital AG
Herrn Harald Schnorrenberg
Vorstandsvorsitzender
Heinz-Nixdorf-Str. 31

41179 Mönchengladbach
bewerbungen@get-capital.de