

Sales Manager (m/w/d) – Multi Asset-Fonds

Du möchtest Dich beruflich verändern? Du suchst einen Arbeitgeber, der Dir langfristige Perspektiven in einem stabilen Umfeld bieten kann? Du fühlst Dich in der Welt der Finanzen zu Hause, und eigenverantwortliches Arbeiten und ein vielseitiges Arbeitsumfeld sind Dir besonders wichtig? Dann bist Du bei der Do Investment AG genau richtig. Es erwartet Dich ein kollegiales Arbeitsumfeld mit spannenden und zukunftsweisenden Aufgaben rund um das Vermögensmanagement.



Im Zuge unseres aktiven Wachstums suchen wir Dich als

Sales Manager (m/w/d) – Multi Asset-Fonds

zur selbstständigen und eigenverantwortlichen Akquisition und Betreuung von Kunden aus dem Zielsegment der B2B-Kunden.

Was Du bei uns bewegst:

- Du zeichnest Dich verantwortlich für die Gewinnung von Nettomittelzuflüssen im Zielsegment der B2B-Kunden durch die systematische Hebung der vorhandenen Absatzpotenziale.
- Du entwickelst ein Konzept zur strukturierten und effizienten Marktbearbeitung und setzt dieses in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung und dem Fondsmanagementteam um. Hierzu zählt u.a. die eigenverantwortliche Planung und Durchführung von an den Bedürfnissen der Zielgruppe ausgerichteten Vertriebsmaßnahmen und -veranstaltungen.
- Du vertreibst im Zielsegment unsere aktuellen und künftigen Fondslösungen.
- Du beobachtest kontinuierlich den B2B-Markt und Wettbewerb.
- Du informierst Kunden im Zielsegment in der Tiefe über die Entwicklung in den entsprechenden Portfolios und spielst Informationen, die Du als Kommunikator beim Kunden generierst in unser Unternehmen zurück und setzt dadurch Impulse.
- Du unterstützt tatkräftig die konzeptionelle Weiterentwicklung und inhaltliche Ausarbeitung von Produktinformationen sowie die Erstellung von Sales-Unterlagen.

Was Du mitbringen solltest:

- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst idealerweise erste praktische Berufserfahrung im Vertrieb von Publikumsfonds im B2B-Bereich in Deutschland mit. Darüber hinaus bist du ein Spezialist für diverse Finanzprodukte und Anlageklassen. Zudem zeichnet dich ein hohes Interesse an den globalen Kapitalmärkten und tagesaktuellen Weltgeschehen aus.
- Du bestichst durch Kommunikationsstärke, gutes Ausdrucksvermögen sowie Ehrgeiz und Willensstärke.
- Du hast Freude an der Identifizierung und Akquisition von Kunden inklusive der damit verbundenen Reisetätigkeit sowie der Ansprache über digitale Kanäle.
- Deine Entschlossenheit und Ausdauer zeichnet Dich aus und Du versprühst absoluten Drive, Enthusiasmus und Leidenschaft.
- Du zeichnest Dich durch eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise sowie „Hands-on“-Mentalität aus.

- Einen sicheren Umgang mit MS-Office Anwendungen und eine Affinität zu CRM-Programmen (zur Steuerung und Analyse der Vertriebsaktivitäten, v.a. Terminplanung, Gesprächsprotokolle, Absatzsteuerung, etc.) setzen wir voraus.

Auf was Du Dich freuen kannst:

- Unbefristete Anstellung, Vollzeit, in einem wachsenden Unternehmen
- Verantwortungsvolle Aufgaben mit dem Freiraum, eigene Ideen und Erfahrungen einzubringen
- Flexibilität: flexible Arbeitsmodelle, Arbeitszeiten und Mobile-Working-Regelungen
- Leistungsorientiertes und individuelles Gehaltspaket mit 30 Tagen Urlaub und 2 zusätzliche freie Tage am 24. und 31.12.
- Corporate Benefits (Vergünstigungen in den Bereichen Shopping, Freizeit und Reisen)
- Attraktive Lage des Büros direkt am Englischen Garten in München

Vor allem aber findest Du bei uns ein freundliches und faires Miteinander, einen wertschätzenden Zusammenhalt und Menschen, die ihre Aufgaben mit viel Begeisterung, Teamgeist und Überzeugung leben.

Dein Weg zu uns:

Sende Deine aussagefähige Bewerbung (inklusive eines kurzen Textes zu Deiner Motivation bei uns zu arbeiten) und unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung an karriere@do-investment.de.