



## **STELLENANZEIGE**

Warburg Invest AG • Stand: *01.10.2020*

**Senior Relationship Manager (m/w/d)**

## **Exzellentes Know-how für individuelle Lösungen**

Im Asset Management und bei der Administration von Fonds setzt die Warburg Invest AG (vormals NORD/LB Asset Management AG) maßgeschneiderte Lösungen für mehr als 25 Milliarden Euro um. Unser Haus vereint das Fachwissen von mehr als 90 Investment-Spezialisten und verankert seit vielen Jahren Nachhaltigkeitsthemen in seinen Unternehmens- und Geschäftstätigkeiten. Wir erzielen langfristige Wertschöpfung durch einen risikoorientierten Investmentansatz. Rund drei Viertel unserer Kunden greift auf unsere transparenten Master-KVG-Dienstleistungen zurück. Dabei erzielen wir in externen Studien regelmäßig den 1. Platz für klare Information und Kommunikation. Um unsere erfolgreiche Entwicklung im Management von Kapitalanlagen institutioneller Anleger voranzutreiben und unseren Marktanteil in der Investmentbranche weiter auszubauen, suchen wir engagierte Menschen, die viel bewegen wollen.

Nutzen Sie diese ideale Gelegenheit, sich in unserem wachsenden Unternehmen einzubringen und unterstützen Sie uns ab sofort in Vollzeit als:

## **Senior Relationship Manager (m/w/d) – Institutionelle Kunden**

### **Ihre Aufgaben auf einen Blick:**

Unsere Kunden sind Banken, Sparkassen, Versicherungen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Stiftungen und Pensionskassen. In Ihrer neuen Aufgabe sind Sie für die strategische Ansprache dieser institutionellen Ziel- und Neukunden im Sinne der Mandatsgewinnung oder Mandatsausweitung zuständig. Dafür analysieren Sie die Wettbewerbssituation und den Markt. Außerdem lernen Sie unsere Bestandskundenstruktur kennen, um weiteres Absatzpotential zu identifizieren. Ihre Analyseergebnisse verknüpfen Sie mit den Vertriebsmaßnahmen der Gesellschaft und setzen diese Maßnahmen gemeinsam mit unseren Spezialisten um.

Dazu vereinbaren Sie Kundentermine und präsentieren unsere Dienstleistungsangebote vor Ort, bereiten die Termine nach und nehmen ebenfalls an Anlageausschusssitzungen teil. Sie bearbeiten zudem operative und strategische Fragestellungen unserer institutionellen Kunden und pflegen Ihre Aktivitäten im CRM System (Customer Relationship Management System) der Gesellschaft. Die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit z. B. im Rahmen der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen rundet Ihren neuen Aufgabenbereich im Besonderen ab.

### **Das wünschen wir uns von Ihnen:**

- Eine ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung im Einklang mit unternehmerischem Handeln
- Hohes Verantwortungsbewusstsein, Entscheidungsfreude und absolut sichere Kommunikationsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Diplomatie
- Mindestens 10 Jahre Berufserfahrung in der Beratung und Betreuung von institutionellen Kunden im Finanzdienstleistungsumfeld bzw. in einer vergleichbaren Position
- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre ggf. mit Schwerpunkt Banken/ Finanzen/ Versicherungen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sehr gute Kenntnisse der Finanzmärkte und der dort gehandelten Produkte
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse der MS-Office-Produkte

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail unter Angabe Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an: [bewerbungen@warburg-invest-ag.de](mailto:bewerbungen@warburg-invest-ag.de) - wir freuen uns auf Sie!

**Warburg Invest AG**

Frau Anne Padel

Personalreferentin

Tel +49 511 123 54 116

[anne.padel@warburg-invest-ag.de](mailto:anne.padel@warburg-invest-ag.de)

**Warburg Invest AG**

Herr Dr. Dirk Rogowski

Mitglied des Vorstandes

Tel +49 511 123 54 200

[dirk.rogowski@warburg-invest-ag.de](mailto:dirk.rogowski@warburg-invest-ag.de)