

Senior Institutional Sales Manager m|w|d

Kapitalverwaltungsgesellschaft | KVG

Dr. Schannath Executive Search ist eine auf den Kapital- und Immobilienmarkt spezialisierte Personalberatung mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover. Für unseren Auftraggeber, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft für geschlossene Spezial-AIFs mit Spezialisierung auf Immobilieninvestments, Erneuerbare Energien & Infrastruktur suchen wir **exklusiv** zum schnellstmöglichen Zeitpunkt in Norddeutschland einen Senior Institutional Sales Manager m|w|d für den weiteren Ausbau der Vertriebsaktivitäten.

Ihre Aufgaben | Ihr Verantwortungsbereich

- Eigenverantwortlicher Auf- und Ausbau eines Netzwerks institutioneller Investoren (u. a. Versorgungswerke, Pensionskassen, Tier-2 Versicherungen, Sparkassen, Volksbanken, Stiftungen, kirchliche Institutionen, Family Offices etc.) sowie kontinuierliche Pflege und Weiterentwicklung dieses Netzwerks
- Selbstständige Markt- und Wettbewerbsanalyse im institutionellen Kapitalanlagemarkt sowie Eruierung der Bedarfe institutioneller Investoren
- Aktive Mitwirkung bei der Entwicklung einer geeigneten, investorenadäquaten Vertriebs- und Produktstrategie für insbesondere geschlossene Spezial-AIFs
- Entwicklung und Steuerung von Vertriebsinitiativen einschließlich Pipeline-Aufbau und Abschlussorientierung
- Identifikation, Strukturierung und Realisierung von Geschäfts- und Ertragspotenzialen
- Perspektive: Bei entsprechender Eignung und abhängig vom erreichten Reifegrad besteht - sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt - die Möglichkeit zur Aufnahme in die Geschäftsführung

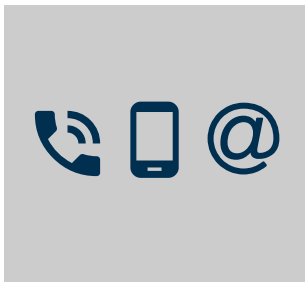
Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschafts- oder Immobilienwirtschaftswissenschaften, Rechtswissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Capital Raising / Business Development bei einem renommierten Investmentmanager/KVG, einer Bank oder einem Placement Agent
- Exzellentes Kontaktnetzwerk und nachweisbarer Track Record bei institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum
- Ausgeprägte „Vertriebs-DNA“ verbunden mit einer sehr eigenständigen Arbeitsweise
- Kenntnisse der Investmentregularien für institutionelle Investoren (u. a. KAGB, Solvency II, AnIV, VAG, ESG etc.)



Ihre Persönlichkeit

- ▣ Leistungsorientierter Arbeitsstil, außergewöhnliches Engagement und unternehmerische Kompetenz
- ▣ Hohe Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke gepaart mit sicherem, souveränem Auftreten
- ▣ Leidenschaft für den Vertrieb und den langfristigen Beziehungsaufbau
- ▣ Spaß an der Arbeit, insbesondere im Aufbau von Vertriebseinheiten



Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr Dr. Heinz Schannath unter 040 / 37644-922 und HS@schannath.com gern zur Verfügung. Dabei sichern wir Ihnen absolute Vertraulichkeit und Diskretion zu.

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins an SIM@schannath.com

Dr. Schannath
Executive Search



Frankfurt

MesseTurm
Friedrich-Ebert-Anlage 49
60308 Frankfurt/Main
frankfurt@schannath.com
069 / 50956-5437

Hamburg

Hohe Bleichen 12
20354 Hamburg
hamburg@schannath.com
040 / 37644-922

Hannover

Schmiedewiese 7
31319 Sehnde
info@schannath.com
05132 / 58668-99