



Senior Institutional Sales Manager m|w|d

Institutionelles Capital Raising | Spezial-AIF | Erneuerbare Energien

Dr. Schannath Executive Search ist eine auf den Kapitalmarkt und die Immobilienwirtschaft spezialisierte Personalberatung mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover. Für unseren Auftraggeber, ein etabliertes deutsches Emissionshaus und Assetmanager für Erneuerbare Energien, suchen wir exklusiv zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Aufbau des institutionellen Geschäfts einen

Senior Institutional Sales Manager m|w|d.



Ihre Aufgaben | Ihr Verantwortungsbereich

- Eigenverantwortlicher Auf- und Ausbau eines belastbaren Netzwerks zu institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum, insbesondere zu Versorgungswerken, Pensionskassen, Versicherungen, kirchlichen Institutionen, Family Offices, Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Einbringung bestehender Kontakte sowie Akquisition und Betreuung institutioneller Investoren für Spezial-AIF und Individualmandate
- Eigenständige Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses von der Identifikation und Ansprache potenzieller Investoren bis zur Mandatierung beziehungsweise Kapitalzusage
- Entwicklung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebs- und Marktbearbeitungsstrategie für institutionelle Fondsvehikel und Mandate im Bereich Erneuerbare Energien
- Analyse der Anlagebedürfnisse, regulatorischen Anforderungen und Entscheidungsprozesse institutioneller Investoren sowie Einbringung der Erkenntnisse in die Produktentwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vorstandsvorsitzenden und gemeinsame Begleitung strategisch wichtiger Vertriebsprozesse
- Repräsentation der Gesellschaft auf Fachveranstaltungen und Investorenkonferenzen sowie Mitwirkung beim Aufbau professioneller Vertriebsstrukturen und -prozesse



Ihre Qualifikation

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im institutionellen Capital Raising bei einem Investmentmanager, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft, einer Bank oder einem Placement Agent
- Sehr gutes und belastbares Netzwerk zu institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum sowie nachweisbarer Track Record in der Gewinnung institutioneller Investoren und der Einwerbung institutionellen Kapitals
- Fundierte Kenntnisse und Erfahrung im institutionellen Vertrieb alternativer Investments, beispielsweise von Immobilien-Spezialfonds



- ▣ Kenntnisse der Assetklasse Erneuerbare Energien und ihrer wesentlichen Teilsegmente – insbesondere Windenergie, Photovoltaik und Batteriespeichersysteme – sind ausdrücklich erwünscht und von Vorteil
- ▣ Gutes Verständnis institutioneller Anlageprozesse, Entscheidungsgremien und Due-Diligence-Anforderungen
- ▣ Sehr gute Kenntnisse der relevanten regulatorischen Rahmenbedingungen, insbesondere KAGB, VAG, Anlageverordnung, Solvency II und ESG-Regulatorik
- ▣ Erfahrung mit Spezial-AIF, Individualmandaten und institutionellen Produktstrukturen
- ▣ Sehr gute Präsentations-, Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten in deutscher sowie gute Kenntnisse in englischer Sprache



Ihre Persönlichkeit

- ▣ Unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägter Vertriebs- und Abschlussorientierung
- ▣ Hohe Leistungsbereitschaft und Eigeninitiative verbunden mit einer selbstständigen, strukturierten und disziplinierten Arbeitsweise
- ▣ Freude an einer anspruchsvollen Aufbauaufgabe und der aktiven Mitgestaltung von Strukturen, Prozessen und Marktpositionierung
- ▣ Souveränes Auftreten sowie ausgeprägte Kommunikations-, Beziehungs- und Verhandlungsstärke auf Entscheider- und Gremienebene
- ▣ Begeisterungsfähigkeit und eine sympathische, glaubwürdige Ausstrahlung
- ▣ Hohe Werteorientierung, Integrität, Ehrlichkeit und Loyalität
- ▣ Geduld, Ausdauer und Beharrlichkeit im Umgang mit langfristigen institutionellen Vertriebsprozessen



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 SISEE@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