

Unser Auftraggeber ist ein langjähriger, mittelständischer Asset- und Investmentmanager für nachhaltige Sachwerte-Investments mit Spezialisierung auf Immobilien, Erneuerbare Energien sowie Infrastruktur. Im Rahmen der Ausweitung der Geschäftstätigkeit suchen wir einen

Senior Institutional Sales Manager AIFs m/w/d

Ihre Aufgaben

Sie verantworten zusammen mit Ihren Teamkollegen zielgruppenübergreifend die Eigenkapitaleinwerbung für institutionelle Fondsprodukte aus den Bereichen Immobilien, Erneuerbare Energien und Infrastruktur und akquirieren Individualmandate bei institutionellen Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Stiftungen, kirchlichen Einrichtung, Depot-A, Family Offices etc. Im Detail haben Sie die folgenden Aufgaben:

- Akquisition und Betreuung institutioneller Anleger jeglicher Couleur für den Vertrieb institutioneller nationaler und luxemburgischer Spezial-AIFs
- Akquisition von Individualmandaten im oben genannten Investmentsektor
- Aktive Marktdurchdringung sowie Gewinnung von Neukunden durch überzeugende Kundenpräsentationen und erfolgreich gestaltete Pitches
- Antizipation der individuellen Bedarfe institutioneller Investoren und Einbringung dieser in die Entwicklung zukünftiger Investmentlösungen

Ihre Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit wirtschaftswissenschaftlicher Ausrichtung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb institutioneller Fondsprodukte (Spezial-AIFs) und in der Gewinnung von Individualmandaten sowie korrespondierendes belastbares Netzwerk und Track Record
- Kenntnisse institutioneller Fondsvehikel / Investmentlösungen sowie der individuellen Bedarfe institutioneller Kunden
- Kenntnisse der Investmentregularien für institutionelle Investoren (KAGB, Solvency II, AnIV, VAG etc.)

Ihre Persönlichkeit

- Hohe Vertriebsleidenschaft, Freude am Kundenkontakt und großes Verhandlungsgeschick
- Souveränes Auftreten, positive Ausstrahlung, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte überzeugend zu präsentieren
- Analytische und umsetzungsstarke Herangehensweise

Dr. Schannath Executive Search ist eine führende, auf Immobilien- und Kapitalmarktexperten spezialisierte Personalberatung. Wir sind mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover vertreten und betreiben die branchenspezifischen Jobbörsen KVG-Jobs.de, Real-Estate-Jobs.de sowie bAV-Jobs.de.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr Dr. Heinz Schannath unter 069-50956-5437 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 und Ihrer Gehaltsvorstellungen an

SMI@schannath.com

Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung für den Kapital- und Immobilienmarkt
Frankfurt ■ Hamburg ■ Hannover
info@schannath.com ■ www.schannath.com

Dr. Schannath
Executive Search 