



BiermannPartners GmbH

Unsere Kernkompetenz liegt in der weltweiten Identifikation, Direktansprache und Beurteilung von Führungskräften und Spezialisten im Banking. Durch den sehr engen Kontakt zu Führungskräften und strategischen Entscheidungsträgern generieren wir immer wieder aufs Neue unbekannte Möglichkeiten und Ideen. Bei der Selektion der besten möglichen Mitarbeiter heben wir uns durch neue Wege von unserer Konkurrenz ab und definieren uns durch Vertrauen, Zuverlässigkeit, Teamwork und Flexibilität. Wir sind Executive Search Consultants – sehen uns aber noch vielmehr als „Information Manager“.

Head of Investor Relations and Client Services, Hamburg

Unternehmen

Unser Kunde ist eine führende bankenunabhängige Investmentgesellschaft für alternative und nicht-traditionelle Anlagen. Im Fokus stehen die Strukturierung und das Management langfristig erfolgreicher Investmentlösungen, die sich durch eine geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen auszeichnen und von globalen Makrotrends getrieben sind. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Head of Investor Relations and Client Services (m/w)

Aufgabe

- Führung des Teams Investor Relations & Client Services
- Verantwortung für alle vertriebsunterstützenden Einheiten, wie Client Relationship Management, Marketing und Reporting für die Märkte Deutschland und International
- Schlüsselfunktion als „center of competence“ bei Produkt- und Vertriebsfragen
- Aktive Unterstützung des Vertriebs an der Front bei der Weiterentwicklung des jeweiligen Marktes durch die dienstleistungsorientierte Umsetzung der damit verbundenen vertriebsunterstützenden Anforderungen
- Interne Steuerung von abteilungsübergreifenden Projekten mit dem Ziel, bestehende Schnittstellen zum Vertrieb zu optimieren sowie neue Schnittstellen und Lösungen aufzusetzen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der einzelnen Service-Bereiche insbesondere in Bezug auf Serviceorientierung, operative Stabilität und Effizienz sowie die Verbesserung von Qualitäts- und Compliancestandards



Anforderung

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissen- bzw. Betriebswirtschaft und / oder eine Ausbildung zum Bank- oder Investmentfondskaufmann /-frau
 - Mindestens 8 Jahre Berufserfahrung bei einer Investmentgesellschaft, im Asset Management oder einem relevanten Umfeld
 - Umfassendes Verständnis des offenen Fondsgeschäfts – Produkte und Vertriebskanäle – und den damit verbundenen operativen Abläufen
 - Hervorragende Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
 - Klare und mühelose Kommunikation mit der Geschäftsführung
 - Strukturierte und fristgerechte Umsetzung von Entscheidungen der Vertriebsspitze
 - Hohes Maß an Eigeninitiative und Serviceorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe, analytisches Denkvermögen, Kommunikationsfähigkeit, Durchsetzungskraft und Teamgeist

Kontakt

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen an franck.knayer@biermann-partners.de ; Für Fragen zur Position stehen wir Ihnen unter +49 69 133 8588 41 gerne zur Verfügung.