



BiermannPartners AG

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“.

Relationship Manager Private Banking, Deutschland Offshore

Unternehmen

Unser Kunde ist eine weltweit führende Großbank, welche sowohl in den Bereichen Asset Management, Investment Banking als auch im Private Wealth Management tätig ist und somit sehr diversifiziert agieren kann. Die Bank blickt auf eine mehr als 100-jährige Tradition zurück, ist mit über 80'000 Mitarbeitern weltweit vertreten und ist entsprechend in der Lage, einen umfassenden Service zu bieten. Mit einem Assetvolumen von über € 1000 Mrd. ist unser Kunde ein wahrer Global Player im Bankengeschäft. Für die Sparte Private Wealth Management, welche den Anspruch hat, weltweit der vertrauenswürdige, führende Berater für vermögende Privatpersonen und ausgewählte Institutionen zu sein, suchen wir einen Relationship Manager Private Banking Deutschland Offshore.

Aufgabe

Ihr Aufgabenfeld umfasst die Akquisition von Neukunden sowie die Pflege von Beziehungen zu der bereits bestehenden, internationalen Kundschaft. Desweiteren besitzen Sie die Fähigkeit, die Bedürfnisse ihrer Klientel jederzeit zu erkennen, selbständig und proaktiv Lösungsansätze zu formulieren und den Kunden massgeschneiderte Produkte anzubieten. Sie handeln in einem internationalen Team souverän und kundenorientiert und werden im Tagesgeschäft von Produktspezialisten und Kollegen im Relationship Management unterstützt. Ihre Kundschaft stammt vornehmlich aus der Region Berlin, aber gegebenenfalls auch aus den neuen Bundesländern und Holland.



Anforderung Sie verfügen über eine mehrjährige Erfahrung in der Beratung und Betreuung von anspruchsvollen Privatkunden und weisen eine starke Dienstleistungsmentalität auf. Vorzugsweise bringen Sie ein bestehendes Asset-Volumen mit und verfügen über Erfahrung mit internationalen Kunden. Neben Ihrer aussergewöhnlichen Akquisitionsfähigkeit und Ihren sehr guten Produktkenntnissen sind Sie mit den täglichen Anforderungen des Private Banking bestens vertraut und wissen auch in einem international tätigen Hause die Cross-Selling Optionen zu nutzen. Vorausgesetzt wird ausserdem eine hohe Reisebereitschaft und eine gewisse Affinität zu den kulturellen Aspekten des Lebens. Sie sind eine stark vernetzte, extravertierte und teamfähige Persönlichkeit, verfügen über ein gewinnendes Auftreten und distinguierte Umgangsformen. Sie sind ein Schweizer mit internationalem Flair, Ihre Muttersprache ist Deutsch und Sie verfügen über verhandlungssicheres Englisch. Kenntnisse in der holländischen Sprache sind ein Plus.

Kontakt Falls Sie sich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen an simon.jaenicke@biermann-partners.ch. Für Fragen zur Position stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung + 41 44 213 6223.