



#### **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 Lateinamerika, Zürich**

##### **Unternehmen**

Unsere Kundin, eine renommierte Schweizer Privatbank, spricht vermögende Privatkunden an. Die Kundenberater im Private Banking sind Experten für aktives Vermögensmanagement und sie betreuen ihre Kunden nach einem ganzheitlichen und massgeschneiderten Ansatz. Sie beraten individuell und generationen-übergreifend. Das Angebot umfasst eine breite Palette an Dienstleistungen - von der Vermögensverwaltung und der aktiven Anlageberatung bis zur integralen Finanzberatung und Nachlassplanung.

##### **Aufgabe**

Innerhalb eines sehr gut eingespielten Teams übernehmen Sie die Verantwortung für den Aufbau eines neuen Kundenstammes dank aktiver Gewinnung von neuen Kunden im nationalen Markt sowie der umfassenden, selbständigen Beratung und Betreuung vermögender Kundschaft mit Domizil in Lateinamerika. Dabei entwickeln Sie massgeschneiderte Lösungen – gemeinsam mit internen und externen Spezialisten. Sie können dabei auf ein eigenes Beziehungsnetz zurückgreifen, welches Sie gezielt pflegen und erweitern.

##### **Anforderungen**

Diese attraktive Stelle setzt eine mehrjährige, erfolgreiche Private-Banking-Erfahrung mit Leistungsausweis voraus. Sie verfügen über eine hohe fachliche Kompetenz im Bereich der Finanzmärkte und Anlageprodukte. Darüber hinaus zeichnen Sie sich aus durch Ihre akquisitionstarke Persönlichkeit, dank Erfahrungen in der Gewinnung von Mandaten. Sicherer Auftreten, Professionalität und Kommunikationsstärke sowie kundenorientiertes Denken und Handeln sind weitere Merkmale Ihrer Person. Eine starke mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch setzen wir dabei voraus.

##### **Kontakt**

Falls Sie sich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen an [simon.jaenicke@biermann-partners.ch](mailto:simon.jaenicke@biermann-partners.ch)