

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager - Middle East & GCC (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Strategische Verantwortung für die Entwicklung der saudi-arabischen und GCC-Märkte übernehmen
- Ein etabliertes persönliches Netzwerk im Nahen Osten nutzen und kontinuierlich ausbauen
- Akquisition neuer UHNWIs, Unternehmer, Family Offices und weiterer Schlüsselkunden vorantreiben
- Neue Marktchancen identifizieren und Initiativen zur langfristigen Positionierung des Unternehmens in Saudi-Arabien und der GCC-Region entwickeln
- Als wichtiger Botschafter des Unternehmens und seiner Schweizer Treuhand- und Beratungsdienstleistungen im Nahen Osten auftreten

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Masterstudium in Business Administration oder gleichwertige Ausbildung
- Etabliertes und relevantes Netzwerk von Kunden, Intermediären, professionellen Beratern, Family Offices, Banken oder anderen Geschäftskontakten in der GCC-Region
- Nachgewiesene Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Privatkunden, HNWI/UHNWIs, Unternehmern, Family Offices und/oder Geschäftsinhabern
- Nachweisbarer Erfolg in Kundenakquise, Business Development, Beziehungsmanagement und Markterschliessung
- Exzellente Englischkenntnisse sowie fließendes Arabisch
- Professioneller, diskreter und kultursensibler Umgang mit hochkarätigen und international tätigen Kunden

Was diese Stelle ausmacht:

- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung
- Selbstständiges Arbeiten mit flexibler Aufgabenorganisation
- Eine vielseitige und anspruchsvolle Rolle in einem internationalen Umfeld