

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Wealth Management (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Implementierung massgeschneiderter Vertriebsstrategien zur Akquise und Betreuung neuer Vertriebspartner sowie vermögender Kunden
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Vertiefung bestehender Geschäftspartner- und Kundenbeziehungen
- Sicherstellung, dass die Bedürfnisse vermögender Kunden verstanden und durch massgeschneiderte Lösungen erfüllt werden
- Durchführung umfassender Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten und Trends sowie zur kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsstrategie
- Entwicklung und Implementierung einer zielgruppengerechten Kommunikations- und Marketingstrategie mit überzeugenden Value Propositions zur Steigerung der Markenbekanntheit
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams und externen Partnern zur Erreichung der Vertriebsziele sowie mit internen Stakeholdern aus Produktmanagement, Recht, Compliance und IT zur reibungslosen Implementierung von Projektaufträgen

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Studium mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt oder vergleichbare Qualifikation
- Praktische Erfahrung im Vertrieb und der Betreuung vermögender Kunden sowie mehrjährige Expertise in der ganzheitlichen Vermögensberatung
- Fähigkeit, individuelle Anlagestrategien auf die Bedürfnisse vermögender Kunden abzustimmen, z.B. Portfoliodiversifikation und Generationenmanagement
- Mehrjährige Erfahrung in der Steuerung, strategischen Konzeptentwicklung und Koordination komplexer Projekte mit internen und externen Partnern, idealerweise im Wealth Management oder in der Finanzdienstleistung
- Fähigkeit zur Analyse komplexer Daten und Erstellung strategischer Konzepte zur Weiterentwicklung des Geschäftsfelds Wealth Management
- Tiefes Verständnis der Finanz- und Versicherungsindustrie sowie aktueller Markttrends
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und souveräne Ergebnispräsentation im Austausch mit verschiedenen Stakeholdern und der Geschäftsleitung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Agiles und motiviertes Team

- Vielseitige und herausfordernde Aufgaben mit hoher Vernetzung und Sichtbarkeit im Unternehmen und am Markt
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Chance, die Vertriebsstrategie aktiv mitzugestalten
- Ausgezeichneter Arbeitgeber mit Fokus auf Chancengleichheit und Nachhaltigkeit