

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:

Wealth Manager / Client Relationship Manager HNWI (Business Development) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifikation und gezielte Ansprache potenzieller HNWI-/UHNWI-Kunden über das eigene professionelle Netzwerk und gezielte Business-Development-Aktivitäten
- Gewinnung neuer Kunden und nachhaltiger Aufbau eines eigenen Kundenportfolios
- Zielgerichtete Akquisition und Aufnahme eines ersten Portfolios neuer HNWI-Kunden innerhalb der ersten sechs Monate in dieser Funktion
- Präsentation und aktive Vermarktung des gesamten Angebots im Bereich Vermögensverwaltung und Multi-Family-Office
- Beratung der Kunden in enger Zusammenarbeit mit den Investment- und Operations-Teams
- Pflege und Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen, einschliesslich Cross-Selling und Empfehlungen
- Sicherstellung der vollständigen Einhaltung regulatorischer Anforderungen, insbesondere KYC/AML, Dokumentation sowie Suitability-/Appropriateness-Vorgaben
- Aktive Mitwirkung an der Weiterentwicklung der Business-Development-Strategie und der Marktaktivitäten

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung im Wealth Management, Private Banking, Investment Advisory oder in einer vergleichbaren kundenorientierten Funktion mit HNWI-Kunden
- Ein relevantes, aktives Netzwerk potenzieller HNWI-Kunden und/oder wichtiger Intermediäre sowie die Fähigkeit, dieses Netzwerk gezielt zu nutzen und kontinuierlich auszubauen
- Nachgewiesene Stärken im Business Development und in der Kundenakquisition, beispielsweise durch neue Kundenbeziehungen, neu akquirierte Assets under Management oder Einführungen über das eigene Netzwerk
- Hochschulabschluss in Wirtschaft, Finance, Technologie, Betriebswirtschaft, Recht oder eine vergleichbare höhere Ausbildung; alternativ eine Banklehre mit fundierter Weiterbildung im Bereich Finance oder Wealth Management
- Sehr gutes Verständnis von Anlageprodukten, Portfoliomanagement und dem regulatorischen Umfeld
- Ausgeprägte zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten, hohe Integrität sowie eine unternehmerische und ergebnisorientierte Denkweise
- Sehr gute Englisch- oder Deutschkenntnisse als Arbeitssprache; Russischkenntnisse sind von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Möglichkeit, innerhalb eines agilen, inhabergeführten Vermögensverwalters ein eigenes HNWI-Kundenportfolio aufzubauen und weiterzuentwickeln
- Kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit Partnern und Investmentspezialisten
- Attraktives Vergütungsmodell mit solidem Fixgehalt und leistungsabhängigen Komponenten
- Moderne Büroräumlichkeiten im Zentrum von Zürich sowie ein professionelles, internationales Arbeitsumfeld