

## Sales Director (m/w/d) Standort Pullach b. München oder Frankfurt am Main

1 | 1

Die Dr. Jens Ehrhardt Gruppe ist in den Bereichen Vermögensverwaltung, Fondsmanagement und -vertrieb einer der führenden bankenunabhängigen Anbieter im deutschsprachigen Raum. Seit der Firmengründung im Jahr 1974 haben wir unser Renommee als zuverlässiger Partner privater und institutioneller Kunden kontinuierlich ausgebaut. An unseren Standorten in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz sind derzeit mehr als 160 Mitarbeiter beschäftigt und verwalten ein Vermögen von rund 17 Mrd. Euro.

Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Fondsvertrieb suchen wir für den Standort Pullach bei München oder Frankfurt am Main einen Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit.

### Ihre Aufgaben:

- Selbständige und eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung der zugeordneten Regionen
- Zu betreuende Kundengruppen sind: Kreditinstitute, Dachfondsmanager, Finanzvermittler und -vertriebe, Versicherungsmakler, Vermögensverwalter und Multi Family Offices.
- Gewinnung, Erschließung und Betreuung von Vertriebspartnern, mit dem Ziel, vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und nachhaltige Nettomittelzuflüsse zu generieren.
- Durchführung von Vertriebsmaßnahmen, Unternehmens- und Produktpräsentationen, Webinare, Beraterschulungen, Endkundenveranstaltungen sowie die Teilnahme an Messen und Roadshows.
- Entwicklung und Unterstützung bei der Umsetzung von Betreuungskonzepten, Vertriebsstrategien und Produkten und deren Vermarktungskonzepten für die oben genannte Zielgruppe.
- Mitarbeit an vertriebsunterstützungsrelevanten Projekten.
- Pflege der CRM Datenbank, sowie erfassen aller relevanten Kundeninformationen.

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium oder vergl. Ausbildung bzw. abgeschlossene Bankausbildung mit mind. 5 Jahren Berufserfahrung
- Begeisterung für den Kontakt zu Menschen und den Vertrieb, ein hohes Maß an Eigeninitiative, eine selbständige Arbeitsweise, unternehmerisches Denken und Teamfähigkeit
- Kenntnisse über die Fondsbranche, Fondsmarketing, Kundenbedarf, Kommunikationswege und Vermarktungsstrategien.
- Hohe Service und Ertragsorientierung, Verhandlungssicherheit, Überzeugungskraft, gehobene Rhetorik, eloquentes Auftreten, Beherrschung der verschiedenen Präsentationstechniken
- Gute bis sehr gute EDV-Kenntnisse, insbesondere im Umgang mit MS-Office- Anwendungen
- Eigenverantwortliche, strukturierte sowie gewissenhafte Arbeitsweise, gute analytische u. konzeptionelle Fähigkeiten, schnelle Auffassungsgabe

### Das bieten wir:

- Intensive Einarbeitung, regelmäßige Mitarbeitergespräche und vielzählige Weiterbildungs- sowie langfristige Entwicklungsmöglichkeiten
- Leistungsgerechte Vergütung: Ein attraktives Gehaltspaket mit Erfolgsbeteiligung, und betrieblicher Altersvorsorge sowie Mitarbeiterangebote
- Teamspirit: Es erwartet Sie ein tolles Team, in dem ehrlich, verlässlich und auf Augenhöhe miteinander gearbeitet und kommuniziert wird
- Hands-On Mentalität: Freude und Motivation am Mitgestalten
- Handlungsfähigkeit. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie uns bitte ein kurzes Bewerbungsschreiben mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung an [personal@dje.de](mailto:personal@dje.de) oder rufen Sie uns an unter. Wir freuen uns auf Sie!