

SALES DIRECTOR

(m/w/d)



Die Dr. Jens Ehrhardt Gruppe (DJE) 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 170 Mitarbeiter beschäftigt. Wir verwalten ein Vermögen von 16,1 Mrd. Euro (Stand 30.06.2022)

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams suchen wir einen

SALES DIRECTOR

(m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben:

- Selbständig und eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung der zugeordneten Region "West" (Nordrheinwestfalen). 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: attraktives Gehaltspaket mit Erfolgsbeteiligung, 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
- Work-Life-Balance: flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns bitte eine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an personal@dje.de.

Bei Fragen können Sie uns telefonisch unter der Rufnummer 089/790453-148 erreichen