

## Sales Director (m/w/d)

 remote / NRW

 Vollzeit

 Unbefristete Festanstellung

### Über DJE

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 rund 200 Mitarbeiter beschäftigt. Insgesamt verwalten wir ca. 16,1 Mrd. Euro an Kundengeldern. (Stand 12/2022)

### Zur Verstärkung

Für unser Sales Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Director (m/w/d) für die Region NRW.

Die derzeit sechs Kollegen im Team Wholesale & Retail verantworten die eigenständige Betreuung und Entwicklung der ihnen zugeordneten Kunden wie z.B. namhafte Kreditinstitute und Multi Family Offices in ihrer Region.

### 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 vielfältige 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

### Interesse?

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf samt kurzes Anschreiben an [personal@dje.de](mailto:personal@dje.de)

Bei Rückfragen steht Ihnen Simon Mirschahreza (Personalreferent) unter +49 (0)89 790 453-148 gerne zur Verfügung.