

Business Development Manager Wholesale (m/w/d) in Frankfurt am Main/Vollzeit/ab sofort



Lokal verankert, in der Welt zu Hause. Santander Asset Management ist ein globaler Asset Manager mit starken lokalen Wurzeln in Europa und Lateinamerika. Wir sind vertreten in 10 Ländern der Welt und verwalten mehr als 198 Mrd. Euro AuM. und das mit über 780 Mitarbeitern weltweit. Unser Ziel ist die Entwicklung von maßgeschneiderten Investmentlösungen, die unseren Kunden eine konstant starke Wertentwicklung bieten. Mit einem auf fundamentaler Analyse ausgerichteten, aktiven Portfoliomanagement sowie konsequenten Risikomanagementprozessen sichern wir Wachstumspotenziale für das Vermögen unserer Kunden. Unser Produktangebot beinhaltet Rentenstrategien, Aktien, Alternatives und ESG Strategien, sowie ausgewogene Portfolien in den Marktregionen, in denen wir über tiefgreifendes Wissen und langjährige Erfahrung verfügen: Europa und Lateinamerika.

Stand: 31.03.2022

Werden Sie Teil unseres Teams!

Was wirklich zählt: Unsere Mitarbeiter

Wir suchen Mitarbeiter, die unternehmerisch denken, sich mit unseren Werten identifizieren, den digitalen Wandel mitgestalten und sich für unsere Ziele einsetzen. Unser Engagement als Arbeitgeber gilt der beruflichen Entwicklung unserer Mitarbeiter: Santander Asset Management bietet dabei hervorragende Voraussetzungen für eine professionelle Karriere. Denn unsere Mitarbeiter sind die Basis unseres Erfolgs und haben Santander zu einem der weltweit führenden Asset Manager gemacht.

Zur Verstärkung unseres Teams in Deutschland suchen wir einen engagierten Business Development Manager Wholesale (m/w/d) am Standort Frankfurt am Main. Der Auf- und Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten im Bereich Wholesale ist ein wichtiger Teil unserer strategischen Wachstumsziele in Deutschland. Dabei genießt die umfassende und bestmögliche Betreuung unserer Vertriebspartner

bei uns höchste Priorität. Als Teil des Sales Teams verantworten Sie maßgeblich die Beratung und den Absatz unserer Investmentlösungen. Durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Professionals bieten wir Ihnen ein Arbeitsumfeld, in dem Sie die Möglichkeit haben, direkt Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam im Team einen wesentlichen Teil zum Erfolg beizutragen.

Ihre Aufgaben:

- Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu IFAs, Finanzvertrieben, Asset Managern, Vermögensverwaltern und Multi Family Offices in Deutschland.
- Weiterentwicklung unserer bestehenden Kundenverbindungen und Identifikation von neuen Geschäftsmöglichkeiten innerhalb des Vertriebsbereichs Wholesale
- Enge Zusammenarbeit mit internen Einheiten hinsichtlich der Produktentwicklung und Generierung von Vertriebsansätzen sowie der konzeptionellen Entwicklung und inhaltlichen Ausarbeitung von kapitalmarktorientierten Sales-Stories
- Identifizierung geeigneter Vertriebswege, proaktives Einbringen persönlich gepflegter Vertriebskontakte zu Zielkunden und systematischer Ausbau des Vertriebspotenzials
- Teilnahme an Messen und hauseigenen Veranstaltungen von Vertriebspartner
- Selbständige Vorbereitung und Durchführung von Vorträgen auf Veranstaltungen
- Sichere Präsentation der gesamten Produktpalette im Rahmen von Fachveranstaltungen und Webkonferenzen
- Hohe Kundenaktivität, um die gesetzten Vertriebsziele für sich und im Team zu erreichen

Neben Ihrer Vertriebsstärke - gerne auch als hochmotivierter Quereinsteiger - bringen Sie idealerweise folgende Fähigkeiten / Qualifikationen mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, VWL, Finanzen oder vergleichbare Fachrichtung. Zusatzqualifikationen wie CFA, CAIA, CIIA/CEFA o.ä. sind wünschenswert
- Idealerweise mindestens 5 Jahre fundierte Erfahrung im Vertrieb von Publikumsfonds im Bereich Wholesale
- Begeisterungsfähigkeit, ein hohes Maß an Eigeninitiative, Kommunikationsstärke und emotionale Intelligenz
- Team-Player mit hoher Leistungsbereitschaft, Integrität und Professionalität
- Ausgeprägte Finanzmarktaffinität und Kapitalmarktkenntnisse
- Höchste Service- und Kundenorientierung, sehr gute Fähigkeiten und Erfahrung im Aufbau langfristiger und erfolgreicher Kundenbeziehungen
- Überzeugendes, souveränes und engagiertes Auftreten
- Lösungsorientiert, hohe Eigeninitiative und Flexibilität
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sehr gute MS Office Kenntnisse, im Besonderen PowerPoint und Excel

Was bieten wir?

Wir bieten ein Arbeitsumfeld mit langfristigen Perspektiven, vielen Freiräumen, persönlichen Entwicklungschancen und interessanten Aufgaben.

Zudem bieten wir:

- Einen attraktiven Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive und einer fairen, leistungsorientierten Vergütung
- Eine herausfordernde Tätigkeit mit Raum für eigene Ideen und eigenständiges Arbeiten
- Umfeld eines etablierten, internationalen Asset Manager mit Start-Up Flair – Wir planen langfristig und bieten gleichzeitig großen Gestaltungsspielraum
- Office "with a view", ein tolles Arbeitsumfeld und ausgezeichnete Verkehrsanbindung
- 30 Tage Urlaub sowie Weihnachtsgeld, Bonus & extra Benefits

Zeigen Sie uns, dass Sie genau richtig für uns sind! Wir freuen uns auf Sie!

Bitte bewerben Sie sich schriftlich, auch gerne per E-Mail, mit den üblichen Bewerbungsunterlagen, Gehaltsvorstellungen sowie Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin.

Ihr Kontakt:

Frau Gültan Manap

Santander Asset Management German Branch

- Zweigniederlassung der Santander Asset Management S.A. SGIC Madrid, Spanien -

Thurn-und-Taxis-Platz 6, 60313 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 271355 - 249

mailto: Gueltan.Manap@santanderam.com