Alpinum Investment Management ist ein erfolgreich wachsender Schweizer Vermögensverwalter mit Sitz in Zürich und einem verwalteten Vermögen von rund 2 Milliarden USD. Wir bieten eine Fondsplattform an, bei der langfristiger Kapitalzuwachs sowie ein gezieltes Drawdown-Management im Fokus stehen. Unsere innovativen und qualitativ hochwertigen Anlagelösungen heben sich klar vom Markt ab und wurden bereits mehrfach ausgezeichnet. Sie sind speziell auf die Anforderungen von Family Offices, Vermögensverwaltern, Banken und Pensionskassen zugeschnitten.

Unsere Kernkompetenzen liegen in alternativen und traditionellen Kredit- sowie Fixed-Income-Investments, Hedgefonds und Private Debt, alles Bereiche, in denen wir durchweg Ergebnisse im ersten Quartil erzielen konnten.

Ob Sie nun erste Erfahrungen im Finanzmarkt gesammelt haben oder bereits über umfassende Kenntnisse und ein etabliertes Netzwerk verfügen, wir suchen eine proaktive, zielorientierte Persönlichkeit mit Leidenschaft für Kundenbeziehungen, die sich mit unserer Unternehmensphilosophie identifiziert und gemeinsam mit uns wachsen möchte, um unsere Kundenbasis weiter auszubauen.

Asset Management Sales, 100%

Was Sie bei uns tun werden:

- Aktive Neukundengewinnung im institutionellen Umfeld durch gezielte Ansprache potenzieller Investoren und Präsentation unserer innovativen Produkte und Lösungen.
- Koordination und Optimierung aller Marketingkanäle, einschliesslich Social Media, Veranstaltungen, Telefonakquise und Roadshows. Sie sorgen dafür, dass unsere Botschaft die richtige Zielgruppe erreicht.
- Erstellung und Weiterentwicklung von Marketingmaterialien gemeinsam mit dem Team: praxisnah, strategisch abgestimmt und zielgruppengerecht.
- Planung und Umsetzung von Verkaufsstrategie für unsere Investmentlösungen, dabei behalten Sie stets den Überblick über alle relevanten Massnahmen.
- Enge Abstimmung mit unseren Vertriebspartnern, um Synergien zu nutzen und die Marktdurchdringung zu maximieren.
- Beobachtung von Markttrends, Verständnis über Mitbewerberber und regulatorischer Entwicklungen.

Was wir uns von Ihnen wünschen:

- Sie verfügen über eine überzeugende Motivation, hochwertige Investmentlösungen zu präsentieren, verfolgen ambitionierte Ziele und setzen sich engagiert für den Erfolg der Kundinnen und Kunden ein.
- Hohe Eigenmotivation und Problemlösungskompetenz, auch in herausfordernden Situationen handeln Sie serviceorientiert und verantwortungsbewusst.
- Gutes Urteilsvermögen, unternehmerisches Denken und eine pragmatische "Hands-on"-Mentalität.
- Nachweisbare Erfahrung im Fondsvertrieb und ein branchenrelevantes Netzwerk. Sie überzeugen nicht durch die Marke, sondern durch Ihre Fachkenntnisse und Beziehungen.
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Talent zur Kundenakquise. Erfahrung in einem kleineren Unternehmen ist von Vorteil.

Ihr Profil:

- Mehrjährige relevante Berufserfahrung, idealerweise kombiniert mit einem Hochschulabschluss oder einer praxisbezogenen Ausbildung im Bereich Wirtschaft, Finanzen o.ä.
- Sehr gute IT-Kenntnisse, insbesondere in Excel und PowerPoint; Kenntnisse in Bloomberg sind von Vorteil.
- Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit sozialen Medien sind ein Plus.
- Fliessende Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch oder Italienisch sind ein Plus.

Was wir bieten:

- Ein anspruchsvolles und professionelles Arbeitsumfeld, bei einem etablierten Schweizer Asset Manager.
- Die Möglichkeit, unsere Kundenbasis aktiv mitzugestalten und Teil eines dynamischen, engagierten Teams zu sein.
- Tiefergehende Einblicke und Weiterentwicklung in den Bereichen Fixed Income, Credit, Hedgefonds und Private Debt.
- Die Chance, innovative neue Produkte mitzugestalten und zu vermarkten, im Rahmen einer offenen, interdisziplinären Zusammenarbeit.
- Hoher Handlungsspielraum in einem agilen Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen. Ideal für unternehmerisch denkende Persönlichkeiten.
- Ein Arbeitsumfeld, das Ihre Beiträge wertschätzt, Innovation fördert und Sie dabei unterstützt, Ihre Zukunft in der Finanzbranche aktiv mitzugestalten.

Fühlen Sie sich von dieser spannenden Herausforderung angesprochen und möchten unsere unternehmerische Denkweise aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen: Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse und Diplome, über den folgenden Link:

Jetzt online bewerben **Bewerbung via Personalvermittlung**

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte unseren externen HR Partner HC Solutions, Frau Chantal Malcolm. Bewerbungen von Personalvermittlern sind ebenfalls direkt an HC Solutions zu richten.