Alpinum Investment Management ist ein erfolgreich wachsender Schweizer Vermögensverwalter mit Sitz in Zürich und einem verwalteten Vermögen von rund USD 2 Milliarden. Wir bieten eine breit aufgestellte Fondsplattform, bei der langfristiger Kapitalzuwachs und ein konsequentes Drawdown-Management im Fokus stehen. Unsere innovativen und qualitativ hochwertigen Anlagelösungen heben sich 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 Fixed Income Investments, Hedgefonds und Private Debt – Anlagebereichen, in denen wir über mehr als ein Jahrzehnt umfassende Erfahrung aufgebaut und nachhaltig Ergebnisse im ersten Quartil erzielt haben. Mit unseren etablierten Fixed-Income-Lösungen und dem wachsenden Bereich Liquid Alternatives sind wir in Anlageklassen positioniert, die bei professionellen Investoren zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Wir suchen eine engagierte, ambitionierte und unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit Leidenschaft für Finanzmärkte und Kundenbeziehungen. Sie verfügen über einige Jahre Erfahrung in der Finanzindustrie, erste Vertriebserfolge und ein eigenes, wachsendes Netzwerk. Mit Eigeninitiative, Leistungsbereitschaft und Drive können Sie dieses weiter ausbauen und gemeinsam mit uns wachsen.

Sales & Business Development – Asset Management, 100%

Was Sie bei uns tun werden:

- Aktive Gewinnung und Betreuung institutioneller Kunden mit Fokus auf Family Offices, Vermögensverwalter, Banken und Pensionskassen.
- Selbständige Identifikation und Ansprache potenzieller Investoren sowie überzeugende Präsentation unserer Investmentlösungen.
- Entwicklung und Unterstützung von Sales Pitches, Präsentationen und aussagekräftigen Grafiken/Inhalten in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing- und Investment-Team.
- Aktive Nutzung moderner Vertriebskanäle – von persönlichen Meetings und Roadshows bis zu Social Media, AI und digitalen Tools. Unterstützung aller Vertriebsaktivitäten wie Mailings, Roadshows, Events, Social Media Posts.
- Pflege und Weiterentwicklung von CRM-Daten, Kontaktlisten und Sales-Pipelines.
- Beobachtung von Markttrends, Wettbewerbern und Kundenbedürfnissen und deren Übersetzung in konkrete Vertriebschancen.

Was Sie mitbringen:

- 2–4 Jahre relevante Erfahrung im Fondsvertrieb, Asset Management oder einem vergleichbaren Umfeld sowie erste nachweisbare Vertriebserfolge; idealerweise mit Hochschulabschluss oder fundierter praxisbezogener Ausbildung im Bereich Wirtschaft oder Finanzen.
- Ein eigenes, wachsendes Netzwerk zu professionellen Investoren und Freude an aktiver Kundenakquise.
- Ausgeprägtes Interesse an Finanzmärkten und die Fähigkeit, anspruchsvolle Investmentlösungen schnell zu verstehen und überzeugend zu vermitteln.
- Unternehmerische Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation, Drive, gutem Urteilsvermögen und einer pragmatischen Hands-on-Mentalität.

- Kommunikationsstärke, professionelles Auftreten, Teamfähigkeit, strukturierte, zuverlässige und proaktive Arbeitsweise mit hoher Serviceorientierung.
- Hohe digitale Affinität und sicherer Umgang mit PowerPoint, Excel, AI-Tools/Social Media.
- Fliessende Deutsch- und Englischkenntnisse; Französisch/Italienisch sind von Vorteil.

Was wir bieten:

- Eine unternehmerische Vertriebsrolle bei einem etablierten Schweizer Asset Manager mit attraktiven Fixed-Income- und Liquid-Alternatives-Lösungen.
- Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Investment Professionals und die Möglichkeit, tiefes Produkt-Know-how aufzubauen.
- Hoher Handlungsspielraum, kurze Entscheidungswege und die Möglichkeit, eigene Ideen unmittelbar umzusetzen.
- Die Chance, Kundenbasis, Vertriebsstrategie und den nächsten Wachstumsschritt von Alpinum aktiv mitzugestalten.

Fühlen Sie sich von dieser Herausforderung angesprochen und möchten den nächsten Wachstumsschritt von Alpinum aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen bestehend aus Lebenslauf, Motivationsschreiben sowie relevanten Arbeitszeugnissen 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 Morena Forner oder Frau Annika Danielsson.

Bewerbungen von Personalvermittlern sind ebenfalls direkt an HC Solutions zu richten.