



Standort Frankfurt am Main

Sales Product Manager (m/w/d)

Sie möchten in einem Unternehmen arbeiten, das seine zukunftsorientierte Nachhaltigkeitsstrategie mit Stabilität und sicheren Arbeitsplätzen verbindet? Dank unserer Unternehmenskultur, die Gemeinschaft, persönliche Entwicklung und Weiterbildung im gesamten Team fördert, ergeben sich attraktive Perspektiven. Als Teil der niederländischen ABN AMRO Bank N.V. bietet die Bethmann Bank alle Vorzüge eines internationalen Finanzkonzerns in Verbindung mit einer exklusiven und persönlichen Privatbankkultur. Kommen Sie in unser Team – werden Sie Teil unserer Erfolgsstory!

Ihre Aufgaben

- ▶ Aktiver externer Vertrieb von Publikumsfonds, Fund-of-Fund Manager und Spezialprodukten für Wholesale-Kunden (z.B. Sparkassen, Vertriebsplattformen) aus der Angebotspalette von Bethmann Bank und ABN AMRO Investment Solutions
- ▶ Eingangsfenster für Themenstellungen des externen Vertriebes rund um die Kapitalmarktstrategie und produktspezifische Themen der Fonds
- ▶ Aktive Unterstützung der externen Kunden durch Produktschulungen, Kundeninformationsveranstaltungen, Broschüren und Produktpräsentationen
- ▶ Vorbereitung von Meetings, Roadshows und Kundenveranstaltungen
- ▶ Durchführung und Begleitung von Fondskongressen und Messen
- ▶ Eigenverantwortliche zugeordnete Budgetplanungen für Marketing und Veranstaltungen

Ihr Profil

- ▶ Abgeschlossene Bank- oder Investmentausbildung, (Fach)Hochschulstudium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Qualifikation
- ▶ Mindestens 5 Jahre Asset Management Erfahrung, mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung in Deutschland sowie ein gutes Verständnis für nachhaltiges Investieren
- ▶ Ausgeprägte intrinsische Motivation und sehr hohe Vertriebserfahrung und -orientierung
- ▶ Gute Vernetzung im B2B Markt für den Vertrieb von Investmentfonds
- ▶ Bereitschaft zu regelmäßigen Reisetätigkeiten
- ▶ Kenntnisse über Finanzinstrumente und das regulatorische Umfeld
- ▶ Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- ▶ Erfahrung in der Erstellung und Umsetzung von Business Plänen

- ▶ Sehr gute Kenntnisse in MS Office und Kundendatenbanken
- ▶ Proaktivität und Teamplayer

Unsere Benefits:

- ▶ Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- ▶ Flexible Arbeitszeiten mit guten Möglichkeiten zum Mobile Working
- ▶ Hochwertiges modernes Arbeitsequipment
- ▶ Leasing von Dienstfahrrädern
- ▶ Jährliches Guthaben auf unserer Gesundheitsplattform mit vielen Angeboten rund um das Thema Vitality

Gleiche Chancen für alle

Der Erfolg unserer Organisation hängt von der Qualität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihren Ideen ab. Aus dem Zusammenspiel von Kultur, Wissen und Erfahrung resultieren wirklich überraschende Erkenntnisse und innovative Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden. Diversity ist daher für unsere Organisation sehr wichtig. Um sicherzustellen, dass bei ABN AMRO alle ihre Talente entfalten können, fördern wir eine integrative Kultur, mit der sich jede und jeder identifizieren kann und geschätzt fühlt.

Weitere wichtige Informationen zu uns und unserer Unternehmenskultur finden Sie unter **www.bethmannbank.de**

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

Bethmann Bank |
ABN AMRO Bank N.V. Frankfurt Branch
Jens-Christian Hilse
T +49 69 2177 – 2204
E karriere@bethmannbank.de