



Standort Düsseldorf

## Wealth 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 Gruppe bietet die Bethmann Bank alle Vorzüge eines internationalen Finanzkonzerns, aber auch die Exklusivität und Persönlichkeit einer Privatbank. Kommen Sie in unser Team – werden Sie Teil unserer Erfolgsstory!

### Ihre Aufgaben

- ▶ Fokussierte Akquisition von Zielkunden der Bank zum Aufbau eines eigenen Kundenbuchs
- ▶ Etablierung und Umsetzung des ganzheitlichen Betreuungsansatzes im Rahmen der Vermögensplanung und des gesamten Produkt- und Dienstleistungsspektrums der Bank, unter Beachtung der individuellen Kundensituation und aller relevanten Rahmenbedingungen
- ▶ Pflege des Kundenstamms im Sinne einer partnerschaftlichen und auf Langfristigkeit angelegten Geschäftsbeziehung
- ▶ Einhaltung der regulatorischen Vorgaben und der Dokumentationsanforderungen
- ▶ Aktive Wahrnehmung gesellschaftlicher Mitgliedschaften in Vereinen und Institutionen zur Repräsentation der Bank
- ▶ Aufbau bzw. Erweiterung eines persönlichen Netzwerks zu Entscheidungsträgern, Meinungsbildern und Multiplikatoren, sowohl intern als auch extern
- ▶ Gemeinsame Erarbeitung von Initiativen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenvolumina im Team der Region und mit Spezialisten der Bank
- ▶ Übernahme von Projektaufgaben

### **Ihr Profil**

- ▶ Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine gleichwertige, praxisorientierte Ausbildung im Vermögensanlagebereich
- ▶ Mehrjährige Erfahrung und Erfolge bei der Betreuung und Akquisition der Zielkunden
- ▶ Gute Kenntnisse des Marktgebiets
- ▶ Fähigkeit Kundeninteressen mit unterschiedlichen Angeboten der Bank in Verbindung zu bringen
- ▶ Ausgesprochene Beratungs- und Betreuungstärke sowie starke Vertriebsorientierung
- ▶ Ausgeprägte Kommunikationsstärke und sehr gute rhetorische Fähigkeiten
- ▶ Professionelle, lernfähige Persönlichkeit mit Esprit und Ausstrahlung
- ▶ Hohe soziale Kompetenz, sicherer gesellschaftlicher Umgang
- ▶ Ausgeprägte Akquisitionstärke und Kompetenz zum Aufbau und zur Pflege von Netzwerken
- ▶ Teamorientierte Zusammenarbeit
- ▶ Umfassende Kenntnisse in allen für die Zielkunden relevanten Produkt- und Dienstleistungskategorien sowie den notwendigen steuerlichen bzw. rechtlichen Rahmenbedingungen
- ▶ Sehr gute Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen sowie der Beratungsprozesse der Bank
- ▶ Gute Englischkenntnisse

### **Unsere Benefits:**

- ▶ Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- ▶ Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobile working
- ▶ 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.

### **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**  
Carolin Dühning  
T +49 69 2177 – 2076  
E [karriere@bethmannbank.de](mailto:karriere@bethmannbank.de)