

Senior Kundenberater (m/w/d) Vermögensverwaltung

Unser Unternehmen

Die Source For Alpha AG (S4A) ist ein unabhängiger Vermögensverwalter und Asset Manager mit Sitz in Frankfurt, der seit 2010 systematische, regelgebundene Anlagestrategien mit empirischer Kapitalmarktforschung verbindet. Das Unternehmen ist auf langfristige, objektive Investitionen spezialisiert. Angeboten wird die hauseigene Expertise über persönliche Beratung in einer ganzheitlichen Vermögensverwaltung für Privat- und Unternehmerkunden, Family Offices und Stiftungen sowie über die erfolgreichen Publikumsfonds, die bei allen renommierten Banken und Fondsplattformen verfügbar sind.

Ihre wichtigsten Aufgaben & Tätigkeiten

Neukundengewinnung als Schwerpunkt

- Sie identifizieren und gewinnen neue vermögende Privat- und Unternehmerkunden, Family Offices und Stiftungen für unser Unternehmen.
- Durch Ihr Netzwerk, Ihre Marktpresenz und Ihre persönliche Überzeugungskraft bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen auf.
- Sie repräsentieren unser Unternehmen auf Veranstaltungen, in Netzwerken und im persönlichen Austausch mit potenziellen Mandanten.
- Sie erkennen Geschäftspotenziale frühzeitig und entwickeln systematisch neue Kundenkontakte.

Kundenbeziehungen nachhaltig ausbauen

- Sie betreuen Ihre Kundinnen und Kunden ganzheitlich und langfristig.
- Sie sind zentrale Ansprechpartnerin bzw. zentraler Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Vermögensverwaltung.
- Sie schaffen durch Verlässlichkeit, Kompetenz und Persönlichkeit ein hohes Maß an Vertrauen und Kundenzufriedenheit.

Individuelle Beratung und Vermögensverwaltung begleiten

- Sie analysieren Kundenbedürfnisse, Anlageziele und Risikoprofile.
- Sie präsentieren individuelle Vermögensverwaltungslösungen und erläutern Anlagestrategien verständlich und nachvollziehbar.
- Sie arbeiten eng mit unseren Portfoliomanagern zusammen, um die Umsetzung der vereinbarten Anlagerichtlinien sicherzustellen.
- Sie begleiten Kundengespräche professionell von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung.

Zusammenarbeit leben

- Sie arbeiten vertrauensvoll mit den Fachbereichen und Portfolio-Managern zusammen.
- Sie bringen Kundenanforderungen aktiv in die Weiterentwicklung der Dienstleistungen ein.
- Sie teilen Ihre Erfahrungen und Ihr Wissen mit Kolleginnen und Kollegen.

Zukunft mitgestalten

- Sie verfolgen Entwicklungen und Trends an den Kapitalmärkten.
- Sie leisten durch Ihre Kunden- und Marktkennntnis einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Ihr Profil. Damit können Sie uns begeistern

Persönlichkeit

- Sie sind eine vertriebsstarke und kommunikative Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation.
- Sie begeistern Menschen durch Ihre Kompetenz, Ihr Auftreten und Ihre Verbindlichkeit.
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft zeichnen Sie aus.
- Ihr Handeln ist geprägt von Professionalität, Integrität und einem hohen Qualitätsanspruch.

Arbeitsweise

- Sie arbeiten selbstständig, strukturiert und zielorientiert.
- Sie verfügen über einen ausgeprägten Erfolgswillen und Freude an der Akquisition neuer Kunden.
- Gleichzeitig verstehen Sie sich als langfristiger Beziehungspartner Ihrer Mandanten.

Erfahrung und Know-how

- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Akquisition, Beratung und Betreuung vermögender Privatkunden.
- Idealerweise waren Sie im Private Banking, Wealth Management, Family Office oder einer Vermögensverwaltung tätig.
- Sie haben ein bestehendes Netzwerk aus vermögenden Privatkundinnen, Privatkunden oder Unternehmerfamilien.
- Sie besitzen fundierte Kenntnisse der Kapitalmärkte und relevanter Anlageklassen.

Ausbildung

- Abgeschlossene Bankausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung zum Bankfachwirt, Bankbetriebswirt, CFP oder vergleichbare Qualifikation sind von Vorteil.
- Alternativ ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung.

Qualifikation

- Sicherer Umgang mit den Microsoft-Office-Anwendungen.
- Erfahrung mit CRM-Systemen sowie digitalen Beratungs- und Reporting-Lösungen.
- Hohe technologische Offenheit und Bereitschaft, neue Tools und Prozesse aktiv zu nutzen.

Unsere Leistungen für Ihr Engagement

- Verantwortungsvolle und unternehmerisch geprägte Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Attraktives Vergütungsmodell mit leistungsorientierten Bestandteilen
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Wertschätzende Unternehmenskultur und kollegiales Arbeitsumfeld
- Flexible Arbeitszeiten sowie Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- Betriebliche Altersvorsorge und attraktive Zusatzleistungen
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Langfristige Perspektive bei einem etablierten und erfolgreichen Vermögensverwalter

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie mit uns den weiteren Ausbau unserer Vermögensverwaltung. Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen!

Hinweis: Besonders freuen wir uns auf Bewerberinnen und Bewerber, die bereits über ein belastbares Netzwerk im Bereich vermögender Privatkundinnen und Privatkunden sowie Unternehmerfamilien verfügen und ihre Vertriebsfolge aktiv in unsere Wachstumsstrategie einbringen möchten.

Ihre Bewerbung nehmen wir ausschließlich per E-Mail an recruiting@source-for-alpha.de entgegen. Bitte geben Sie dabei auch Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin an. Für Rückfragen erreichen Sie uns gerne telefonisch unter +49 69 271 473 600.