

**Charakter. Köpfe. Könner.**  
gesucht



Unser Mandant ist ein Schweizer Betreiber von UCITS-Rohstoffaktienfonds mit Fokus auf Edel- und Industriemetalle sowie Energierohstoffe. Das Unternehmen sucht jetzt einen freiberuflichen Senior Vertriebspartner (m/w/d) für Deutschland und Österreich.

## FREIBERUFLICHER SENIOR VERTRIEBSPARTNER (M/W/D)

**EINSATZORT:** BUNDESWEIT (REMOTE)

**REFERENZNUMMER:** A0WOJ00000059VVIAl

### Aufgaben:

- Entwicklung von neuen Leads und die Zusammenführung von potenziellen Kunden mit dem Team in der Schweizer Unternehmenszentrale
- Ausweitung der Investorenbasis und Erhöhung des verwalteten Vermögens in den Fonds
- Weiterentwicklung der Markpositionierung in enger Zusammenarbeit mit dem Management

### Anforderungen:

- Gut etabliertes Netzwerk in der deutschen institutionellen Investorenlandschaft / weitreichendes Netzwerk in der deutschen Vermögensverwaltungslandschaft
- Zugang und etablierte Kontakte zu Banken, Family Offices, Pensionskassen, IFA's und privaten Vermögensverwaltern
- Fundiertes Wissen in Database Management (Salesforce oder ähnlich) und Pflege der bestehenden Investorenbasis
- Fundiertes Wissen über die Finanzbranche, Kenntnisse über den Rohstoffsektor sind vorteilhaft
- Reisewilligkeit (Kundenbesuche in Deutschland und Österreich)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

### Standort:

Remote in Kombination mit regelmäßigen Dienstreisen zum Zweck Kundenbesuche in Deutschland und Österreich

**IHR ANSPRECHPARTNER FÜR  
DIESES STELLENANGEBOT**



**TOR MARKLUND**

6300 Zug

+49 211 / 6166 3474

[tor.marklund@qrc-group.com](mailto:tor.marklund@qrc-group.com)