

Account Manager (m/w/d)



Augsburg



Full-time employee



ab sofort



Kommen Sie in unser Team - wir freuen uns auf Sie!

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) ist ein Unternehmen der FNZ Group mit Sitz in Aschheim bei München. Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Depotverwaltung begeistern wir unsere Mitarbeiter und Kunden.

Als Vollbank bieten wir neben umfassenden Dienstleistungen im Depotgeschäft auch die Finanzportfolioverwaltung sowie das Einlagengeschäft an. Wir sind der Full-Service Partner für Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter, Kapitalverwaltungsgesellschaften und FinTechs.

Zu unserem Produkt- und Leistungsspektrum zählen neben Investment-, VL- und Wertpapierdepots auch Lösungen für die standardisierte Fondsvermögensverwaltung und die betriebliche Altersversorgung.



Ihre Aufgaben:

- Aktive Betreuung und kontinuierliche Kontaktpflege von Vertriebsorganisationen und deren Untervermittlern nach §34f GewO bzw. §32 KWG sowie Multiplikatoren unserer Kooperationspartner in den definierten Zielsegmenten IFA's, Vermögensverwalter, Banken und Versicherungen
- Akquise von neuen Vertriebsorganisationen in den definierten Zielsegmenten und Untervermittlern sowie Ausbau der Vermittlungspotentiale
- Präsentation der ebase und des Leistungsspektrums auf Vermittler-Ebene der Kooperationspartner
- Begleitung des Vermittlers bei Aufnahme des Geschäftsbetriebes und Intensivierung der Zusammenarbeit
- Schulungen bzgl. ebase Leistungsspektrum vor Ort und Durchführung von Webinaren
- Durchführung von Vertriebsmaßnahmen
- Erkennung von Vertriebspotentialen und Cross-Selling neuer Funktionalitäten und des bestehenden Leistungsspektrums
- Dokumentation der Betreuungsaktivitäten sowie Follow Up
- Abstimmung der Vermittlerliste und der Reiseplanung mit der Bereichsleitung Vertrieb
- Controlling der Bestandsentwicklung



Ihre Qualifikationen:

- Ausbildung als Bankkaufmann (m/w/d) oder vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Finanzdienstleistungsvertrieb
- Berufserfahrung und Erfahrung im Vertrieb / Umgang mit Kunden
- Souveränes Auftreten bei Kunden und in der Öffentlichkeit, Präsentations- und Verhandlungssicherheit
- Einschlägige Erfahrung in der Betreuung
- Idealerweise aktives und ausbaufähiges Netzwerk im Markt
- Hohe Bereitschaft zu mehrtägiger Reisetätigkeit
- Kennen des Geschäftsmodells, der Strategie, des Leistungsspektrums sowie der allgemeinen Arbeitsabläufe und Prozesse der ebase
- Verständnis der ebase Provisionsstrukturen sowie der Orderprozesse



Wir bieten Ihnen:

- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Gute Verkehrsanbindung (direkt neben S-Bahn-Station sowie Autobahnausfahrt)
- Moderne Büroräume & ergonomische Arbeitsplätze
- Zuschuss zum öffentlichen Nahverkehr sowie Parkplätze vor Ort
- Fahrrad-Leasing
- Betriebliche Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen
- Mitarbeiterangebote & -rabatte bei namhaften Marken

Sie denken, wir sollten uns kennenlernen?

Dann bewerben Sie sich jetzt mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen und Ihrer Gehaltsvorstellung online.

[Jetzt bewerben](#)

Mehr über uns

Sie möchten mehr über ebase erfahren oder einfach nur wissen, wie Ihr zukünftiger Berufsweg aussehen könnte?

[Unternehmensprofil](#)

[Ihr Weg zu uns](#)



[Impressum](#) [Datenschutz](#)

© 2020 European Bank for Financial Services GmbH (ebase®)