THE ALTERNATIVE INVESTMENT COMPANY

Aquila Capital entwickelt alternative Investmentlösungen für institutionelle Investoren weltweit. Seit der Gründung 2001 versteht sich die eigentümergeführte Gesellschaft als Treuhänder ihrer Kunden und verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz in der Verwaltung von maßgeschneiderten Sachwert- und Finanzmarkt-Anlagen.

Kunden der Aquila Gruppe sind maßgeblich institutionelle Investoren in Europa und Asien. Über 200 Mitarbeiter arbeiten an zehn Standorten weltweit an der Umsetzung effizienter Investmentstrategien in Fondsstrukturen und individuelle Mandate.

Zur Aquila Gruppe gehören sowohl die in Deutschland von der BaFin als Kapitalverwaltungsgesellschaft lizenzierte Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH als auch die in Luxemburg von der CSSF als AIFM und UCITS Management Company zugelassene Alceda Fund Management S.A.

Der wachsende Bereich der Financial Asset Group analysiert und bewertet kontinuierlich spezialisierte Asset Manager im Bereich alternativer Strategien. Gesucht werden Hedgefonds von erfahrenen Teams mit erfolgreichem Track Record, die sich in (UCITS) Investmentfonds umsetzen lassen und institutionelle Serviceansprüche erfüllen können. Ziel ist ein Mehrwert durch aktives Management und stabile Resultate mit attraktiven Diversifikationseigenschaften. Für diese Manager übernimmt Aquila Capital Structurierung, Administration, Execution sowie Sales und Marketing.

Aquila Capital baut eine konzentrierte Plattform für ein attraktives Universum an liquid Alternatives und erweitert das Client Advisory Team.

Um unsere Geschäftsstrategie konsequent weiter umzusetzen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort in **Hamburg oder Frankfurt** einen

Vertrieb im Asset Management | Wholesale (m/w)

Ihr Aufgabenprofil für die chancenreiche Funktion

- Sie bauen im Bereich liquider alternativer Kapitalanlagen ein nachhaltiges Netzwerk auf und repräsentieren Aquila Capital als attraktive Plattform für dieses Anlagesegment
- Vertrieb der aktuellen und noch folgenden Aquila Capital Produkte im deutschsprachigen Markt
- Organisation von Kundenterminen
- Teilnahme an ausgewählten Konferenzen und aktiver Beitrag bei Marketingaktivitäten
- Fortlaufende Suche nach neuen Zielkunden und Ideen der Kundenansprache

Unser Anforderungsprofil, um zu dieser anspruchsvollen Position zu passen

- Sie haben 3 – 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Fonds und Advisory von Fondsanlegern
- Sie sind Teamplayer und hoch motiviert mit Spaß am Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Ihre Persönlichkeit zeichnet sich aus durch starke Kundenorientierung, hohe Überzeugungskraft, Ergebnisorientierung, Organisationsgeschick und Qualitätsorientierung
- Bestehendes Kundenklientel im Investmentbereich im deutschsprachigen Markt
- Reisebereitschaft, Flexibilität
- Starke Arbeitsmoral, professionelles Auftreten und Erscheinungsbild
- Sehr sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ein authentischer Verkaufscharakter und eine große Portion Unternehmergeist runden Ihr Profil ab

Wir brauchen Profis und Menschen, die es werden wollen. Dafür geben wir den Rahmen und eine unmittelbare Partizipation an den Erfolgen.

Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit. Nutzen Sie dafür bitte unser Bewerbungsformular.

Aquila Capital Management GmbH
Human Resources
Valentinskamp 70
20355 Hamburg

http://www.aquila-capital.de

© 2018 AQUILA CAPITAL