



# Institutional Sales Manager (m | w | d)

Die MEAG trägt als Asset Manager von Munich Re und ERGO signifikant zum Erfolg der Munich Re Group bei. Unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bündeln einzigartiges Know-How in allen relevanten Assetklassen und sind der Antrieb für unseren Erfolg als einer der Top Asset Manager weltweit. Als Team sind wir unschlagbar – das haben wir eindrucksvoll auch in Zeiten von Corona bewiesen. MEAG – Alle Assets. Ein Team.

Wir suchen am Standort München zur Verstärkung unseres Teams Institutional Sales Management in Vollzeit.

## Ihre Aufgaben:

- Proaktive Kundenansprache, Identifizierung des Kundenbedarfs und gezielte und professionelle Neukundenakquise von institutionellen Kunden, primär DACH, aber auch ausgewählte europäische Märkte
- Vertrieb von liquiden sowie illiquiden Anlagelösungen aus dem MEAG-Produktportfolio.
- Eigenverantwortliches Vorantreiben und Umsetzen von Produktlösungen gemeinsam mit Produkt- und Fondsmanagement
- Aufbau von einem internen Netzwerk zu den verschiedenen MEAG-Produktteams, einschließlich Fixed Income, Equity, Multi Asset, Alternative Investments sowie anderen Funktionen.

- Kontinuierlicher Ausbau des Kundenportfolios und der Investorenkontakte, auch durch Teilnahme an Branchen- und Kundenveranstaltungen
- Betreuung und Identifikation von Cross-Selling Aktivitäten

## Ihr Profil:

- Vorzugsweise mindestens 5 Jahre Erfahrung in einer kundenorientierten Vertriebsfunktion im Asset Management
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Arbeit mit institutionellen Kunden sowie ein belastbares und etabliertes Kundennetzwerk
- Tiefe Produkt- und Branchenkenntnisse (insbesondere im Bereich Alternative Assets)
- Kenntnisse der aktuellen regulatorischen Rahmenbedingungen institutioneller Investoren (z.B. Solvency, VAG)
- Selbstmotiviert, hohe Arbeitsmoral sowie eigenständige und teamorientierte Arbeitsweise
- Exzellente Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift (weitere Sprachkenntnisse von Vorteil)
- Verständnis der Wertschöpfungskette und administrativen / operativen Prozesse rund um die institutionelle Kapitalanlage (Spezialfonds, Publikumsfonds und illiquide Produktstrukturen)
- Erfahrung mit dem Management komplexer Anbahnungen (Projektmanagement, Erarbeitung komplexer Präsentationen und RFPs)
- Hohe Belastbarkeit und Reisebereitschaft

Sie verfügen über ausgeprägt analytische sowie organisatorische Fähigkeiten und bringen ausgezeichnete Marktkenntnisse in den relevanten Vertriebssegmenten und Kundengruppen mit? Wenn Sie zudem nachgewiesene Vertriebsserfolge bei deutschen Anlegern vorweisen können und gerne ziel- und ergebnisorientiert innerhalb eines fachlich kompetenten Teams arbeiten, dann sind Sie unsere erste Wahl!

## Unser Angebot:

Die MEAG steht nicht nur für ein partnerschaftliches Verhältnis zu Kunden, sondern auch für einen fairen Umgang mit Bewerbern und Mitarbeitern. Ganz egal, welchen Geschlechts. Wenn wir also die männliche Form von Personenbezeichnungen verwenden, geschieht dies lediglich aus Gründen des Leseflusses. Schwerbehinderte Bewerber werden bei ansonsten

im Wesentlichen gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

Sie erwartet ein herausforderndes Aufgabengebiet, das Sie eigenverantwortlich bearbeiten können. Wir geben Ihnen den Raum, eigene Ideen einzubringen und so Ihre Karriere aktiv mitzugestalten. Ihre persönliche Entwicklung fördern wir zusätzlich durch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen. Bei uns treffen Sie auf ein kollegiales Team, in dem Offenheit, Respekt und Zusammenhalt gelebt werden. Neben einem modernen Arbeitsplatz in München-Schwabing profitieren Sie außerdem von einer attraktiven und leistungsorientierten Vergütung. Bringen Sie Ihre Assets ein und machen Sie unser Team noch stärker – entscheiden Sie sich für eine sichere Zukunft mit attraktiven Karriereperspektiven und internationaler Ausrichtung! Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen über den Button "Jetzt Bewerben!".

- Annabelle Thiele
- HR Business Partner
- +49 89 2489 2071