

OFFENE STELLE

Senior Manager/in Investor Relations / Institutional Sales

100% Festanstellung



Die **FUNDAMENTA GROUP** ist ein unabhängiger Schweizer Immobilien- Investment- und Asset-Manager.

Wir betreuen kollektive, teilweise kotierte Anlagegefässe und unterstützen Eigentümer entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilien. Dabei bieten wir unseren Kunden integrale Asset-Management-Leistungen und massgeschneiderte Lösungen: von der Akquisition und Devestition über die Immobilienentwicklung bis hin zur Objekt- und Portfoliobewirtschaftung. Über einen ganzheitlichen Managementansatz und der gelebten Bestellerkompetenz setzen wir unsere Expertise gezielt ein, um nachhaltige Werte zu schaffen. Mit über 60 ausgewiesenen Fachkräften verwalten wir in der Schweiz und in Deutschland ein Immobilienvermögen von rund CHF 3.4 Milliarden.

Für die Weiterentwicklung des Bereichs «Investor Relations» in der Schweiz suchen wir per nächstmöglichem Termin eine engagierte, dynamische und leistungsorientierte Persönlichkeit.

Sie überzeugen durch ein sicheres und gepflegtes Auftreten, eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit und zeichnen sich durch eine «hands-on» Mentalität aus?

Gehört ein zuverlässiges, verantwortungsbewusstes und selbständiges Handeln zu Ihren Stärken?

Suchen Sie ein abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Aufgabengebiet in einem motivierten, dynamischen und interdisziplinären Team und sind bereit, Ihren Beitrag für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg beizusteuern?

Ihre Aufgabenfelder beinhalten:

AKQUISITION UND BETREUUNG

- Betreuung, Beratung und Ausbau unseres CH-Investorennetzwerkes (qualifizierte Anleger)
- Aktive Mitwirkung und Mitverantwortung bei der Kapitalbeschaffung für verschiedene Immobilien-Anlagegefässe (u.a. SIX Swiss Exchange kotierte Aktiengesellschaft, SICAV-Fonds, Anlagestiftung, Real Estate Private Equity, Eigentümergeführte Mandate/Advisory)

BUSINESS DEVELOPMENT

- Identifizierung neuer Kundenbedürfnisse
- Mitwirkung in den Bereichen Business Development Projekte, Kommunikation, Marketing

REPRÄSENTATION

- Repräsentation (Anlegergespräche, Generalversammlungen, Roadshows, Investorenanlässe, Events)

Was sollten Sie an Wissen und Erfahrung mitbringen?

- Eine mehrjährige einschlägige Vertriebserfahrung und einen erfolgreichen Leistungsausweis im Finanzdienstleistungssektor (vorzugsweise im Bereich Sales / Equity Raising in der Immobilienbranche)
- Ein aktives Netzwerk im Umfeld von institutionellen Anlegern in der Schweiz (Vorsorgeeinrichtungen, Versicherungen, Banken, Stiftungen, Family Offices)
- Einen betriebswirtschaftlichen Background mit entsprechender Weiterbildung (Vertrieb, Finance, Immobilien)
- Eine hohe Zielstrebigkeit und Belastbarkeit, Verhandlungsgeschick sowie akquisitorisches Flair
- Eine ergebnisorientierte, verantwortungsbewusste und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Eine überdurchschnittliche Kommunikations- und Sozialkompetenz sowie eine ausgeprägte Team- und Motivationsfähigkeit
- Ein gepflegtes, sicheres Auftreten und gewinnende Umgangsformen
- Zu guter Letzt: sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Jede weitere Sprache ist von Vorteil

Was bieten wir Ihnen?

- Attraktive Anstellungsbedingungen in einer modernen Arbeitsumgebung an zentraler Lage in Zug
- Eine wertschätzende, kollegiale Kultur, die auf Vertrauen setzt
- Eine weitreichende Netzwerkorganisation mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Ein hohes Mass an Integrität und absolut kein Interesse an Bürokratie und Politics
- Eine verantwortungsvolle, vielseitige Tätigkeit sowie die Chance, an der Entwicklung der Fundamenta Group massgeblich mitwirken zu können
- Summa summarum: spannende Perspektiven in einem erfolgreich wachsenden Unternehmen

Nur noch einen Schritt: Ihre Bewerbungsunterlagen

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen! Senden Sie diese bitte elektronisch mit Motivationsschreiben, Lebenslauf (mit Foto), Arbeitszeugnissen & Diplomen an:

Kontakt

Heidi Steenblock, Head Office Management
bewerbung@fundamentagroup.com / Tel: +41 41 444 23 31

