

Pangaea Life Capital Partners mit Sitz in Zug ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Empira Group und die Bayerische für nachhaltige Kapitalanlagen aller Assetklassen.

Die Empira Group mit Hauptsitz in Zug ist führender Anbieter für institutionelle Immobilieninvestments im deutschsprachigen Raum, die Versicherungsgruppe die Bayerische mit Hauptsitz in München wurde 1858 gegründet und bietet mehr als 1 Million Kunden seit Jahren die besten Kapitalanlageergebnisse der deutschen Versicherungswirtschaft.

Bei Pangaea Life Capital Partners verfolgen wir die Philosophie einer blauen Nachhaltigkeit mit einem klaren Anspruch: Wir machen den Menschen Mut, wichtige Hebel zur positiven Veränderung der Welt selbst in die Hand zu nehmen. Wir zeigen, dass Nachhaltigkeit die Lebensqualität, Freiheit und den Ideenreichtum der Menschen in den Mittelpunkt stellt. Wir setzen auf Innovation, Eigeninitiative und Fortschritt, um die drängenden Herausforderungen unserer Zeit gemeinsam zu bewältigen. Wir machen Nachhaltigkeit messbar und zeigen transparent, was nachhaltiges Investieren bewirkt – für institutionelle und private Investoren. Bei uns stehen Mensch und Natur als Einheit, Rendite und Nachhaltigkeit im Einklang.

Für den gemeinsamen Aufbau unseres Unternehmens suchen wir eine engagierte Persönlichkeit als

Senior Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Auf- und Ausbau eines Netzwerks geeigneter institutioneller Investoren in der DACH-Region sowie kontinuierliche Pflege dieses Netzwerks
- Zusammenarbeit mit den Kontaktpersonen unserer Gesellschafter in der Welt der institutionellen Investoren
- selbstständige Analyse des institutionellen Kapitalanlagemarktes und strategische Aufbereitung einer marktgerechten und produktorientierten Liste potenzieller Investoren
- Aktive Mitwirkung bei der Entwicklung einer geeigneten Vertriebsstrategie für konsequent nachhaltig und renditeorientierte Produkte
- Selbstständige Identifikation sowie Realisation von Geschäfts- und Ertragspotenzialen sowie Push der Vertriebsinitiativen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen und Sicherstellung einer optimalen Betreuung der Investoren in allen Belangen
- Sicherstellung der aktiven und positiven Positionierung der Fonds im Hinblick auf Produktentwicklung und Absatzpotenzial
- Erfassung von Kundeninformationen im Client Relationship Management System
- Mitarbeit bei Marketingaktivitäten sowie Teilnahme an Kongressen und Messen

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium der Betriebs- oder Wirtschaftswissenschaft, Finanzwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Akquisition oder Sales auf Banken- oder Investorenmenseite oder in einer ähnlichen Position, vertiefte Erfahrungen in einzelnen Assetklassen (Real Estate, Debt, Renewable Energy, Infrastructure etc.) sind von Vorteil
- Hervorragende Vernetzung mit Investoren, Banken und anderen Stakeholdern sowie die Fähigkeit zur sicheren Präsentation komplexer Sachverhalte
- Souveränes und kommunikationsstarkes Auftreten verbunden mit einem hohen Mass an Glaubwürdigkeit für die Produkte des Unternehmens
- Exzellente Deutschkenntnisse sowie verhandlungssichere Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift
- Freude an der Verbindung von Nachhaltigkeit und Rendite
- Sehr guter Umgang mit dem Microsoft Office Paket

Unser Angebot

- Schlanke Organisation im Aufbau mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten
- Motiviertes Team mit gemeinsamen Unternehmensziel
- Modernes Büro in weniger als 10 Minuten Laufdistanz zum Bahnhof Zug und perfekter Infrastruktur

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung sowie möglichem Eintrittstermin per E-Mail an karriere@pangaea-life.com.

Pangaea Life Capital Partners AG
Herr Michael Haupt (CEO)
www.pangaea-life.com

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!