

# Sr. Sales, Head Portfolio Provider

80-100% in Zürich

Drei Dinge, die Sie gerne tun:

- Präsentation eines neuen Produkts vor Finanzinstituten in einem B2B Sustainable Fintech-Umfeld.
- Erkennen von Herausforderungen, die in einem Start-up auftreten, und Übernahme von Verantwortung bei der Suche nach Lösungen und deren Umsetzung.
- Mit Finanzinstituten auf nicht-technische Weise über Nachhaltigkeit und Technologieprodukte sprechen.

## Beschreibung

- Wir suchen eine Verkaufsperson mit Erfahrung im B2B-Kontext, der/die eine spannende digitale Plattform im hochdynamischen Sustainable Fintech-Bereich mitgestalten möchte.
- Sie sind ein/eine engagierte/r und erfahrene/r Vertriebsmitarbeiter/in, der/die sehr gut weiss, wie man Finanzinstitute begeistert und akquiriert.
- Sie werden Teil eines auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Teams, welches in einem unternehmerischen Umfeld agiert. Sie gehen die Extrameile und schätzen ein Umfeld, wo Ihre Meinung und Ihr Beitrag gefragt ist.

## Schlüsselemente Ihrer Rolle

- **Sales Aktivitäten im Fokus**  
Sie identifizieren und erreichen potenzielle Kunden, um unsere Produktvision und -anwendung vorzustellen. Da unsere Zielkunden von Vermögensverwaltern bis hin zu Banken reichen, ist ein gutes Verständnis der Investment-Wertschöpfungskette entscheidend, um deren Bedürfnisse zu verstehen.
- **Sparringspartner während des Kundenlebenszyklus**  
In einem kleinen Start-up zu arbeiten bedeutet, agil zu handeln. Sie werden eine Schlüsselperson für unsere Kunden sein und sie von der Pre Sales- über die Verhandlungs- und Vertragsphase bis hin zum Onboarding und After-Sales-Support begleiten, mit allen damit verbundenen Aufgaben.

- **Pre und After Sales-bezogene Projekte**

Sie unterstützen interne Projekte, die mit der Geschäftsentwicklung verbunden sind, z. B. Vorbereitung von Markteinführungsaktivitäten, Verarbeitung von Kundenfeedback, Schnittstelle zum Produktmanagement zur Weiterentwicklung unserer Anwendungen, Prozessgestaltung zur Kundeneinführung, Lebenszyklus-Management.

### **Ihre Fertigkeiten**

- 3 bis 5 Jahre Erfahrung in einem B2B-Sales-Umfeld
- Gute Kenntnisse der Wertschöpfungskette von Investitionen sowohl der Investoren als auch der Fondsmanager/Vermögensverwalter
- Digitale Affinität mit Verständnis für und Interesse an Plattformgeschäften
- Kenntnis der ESG- und Nachhaltigkeitsinvestitionsprinzipien
- Sprachen: Deutsch und Englisch - sehr gute mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten

### **Ihre Persönlichkeit**

- Sie sind eine intrinsisch motivierte Sales-Persönlichkeit
- Sie verfügen über ausgezeichnete Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation und Stakeholder-Management
- Sie wollen aktiv an der Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft mitwirken
- Sie sind neugierig, innovativ und zielstrebig
- Sie schätzen es, im Team zu arbeiten und zeichnen sich durch eine hohe Integrität aus
- Sie sind dynamisch und zeigen sich offen für Neues
- Sie sind Unternehmer/in im Unternehmen
- Sie haben eine hohe soziale Kompetenz

### **Warum sollten Sie unserem Team beitreten?**

- Unsere Mitarbeitende schätzen unser Arbeitsumfeld.
- Unsere Mitarbeitende finden Inhalt ihrer Arbeit interessant und sinnvoll.
- Sie arbeiten in einem dynamischen und kooperativen Team.
- Sie profitieren von einem unternehmerischen Anreizsystem, das Sie zu einem/einer Beteiligten macht.
- Sie werden Teil eines leistungsstarken Teams sein, das den digitalen Wandel vorantreibt und die Förderung von Nachhaltigkeit für den Finanzmarkt durch innovative Lösungen mitgestaltet.

## Fragen und Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an

<https://apply.refline.ch/517628/0788/index.html>

## Wer ist Go4Balance?

- Go4Balance ist ein 100%-iges Tochterunternehmen der inhabergeführten Schweizer Privatbank Globalance Bank AG mit Sitz in Zürich.
- Wir inspirieren, begleiten und befähigen unsere B2B-Kunden, nachhaltig zu investieren und damit eine positive Zukunft zu gestalten.
- Go4Balance entwickelt und vertreibt eine unabhängige Plattform für institutionelle Kunden und Portfolio Provider in der Schweiz und international.