




B E R G O S

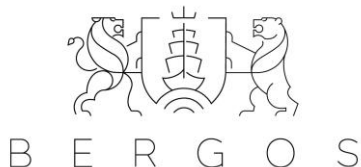
You've got
a clear vision?

THEN JOIN US!

**SENIOR RELATIONSHIP
MANAGER:IN**

PRIVATE BANKING

DETAILS 



ÜBER UNS

Die Bergos AG ist eine unabhängige Schweizer Privatbank mit Fokus auf Private Wealth. Sie ist im Jahr 2021 mit neuem Aktionariat aus ihrer vormaligen Muttergesellschaft, der 1590 gegründeten Berenberg Gruppe, hervorgetreten und seit über dreissig Jahren für internationale Privatkunden und Unternehmer am Schweizer Finanzplatz tätig. Ihr Hauptsitz ist in Zürich mit einer Niederlassung in Genf. Die Schweizer Privatbank hat sich dem „Human Private Banking“ verschrieben und ist auf Vermögensverwaltung und -betreuung spezialisiert. Mit über 130 Mitarbeitenden liegt der Fokus auf der kompetenten Beratung in allen bekannten liquiden und illiquiden Anlageklassen sowie in alternativen Anlagen und Private Markets. Unser «beyond money» Ansatz umfasst zudem Expertise in Kunst und Philanthropie. Unternehmerischen Kunden bietet Bergos Zugang zu M&A und anderen Corporate Finance-Dienstleistungen. Die Bergos AG bietet Privatkunden, Unternehmern und deren Familien einen ganzheitlichen, generationenübergreifenden Service, der neben Anlageempfehlungen auf Sicherheit, Neutralität, Internationalität und Weltoffenheit abzielt.

WIR SUCHEN

Im Private Banking betreuen wir vermögende und anspruchsvolle Familien, Unternehmer:innen, Family Offices, Stiftungen sowie Finanzintermediäre. Wir beraten unsere Kunden umfassend entlang ihrer Bedürfnisse und pflegen sehr persönliche und langjährige Kundenbeziehungen.

Zur Verstärkung suchen wir Sie, eine talentierte, dynamische und kommunikationsstarke Persönlichkeit als **Senior Relationship Manager:in** für ein 100% Pensum am Hauptsitz Zürich-Seefeld.

Sind Sie bereit, sich als Person mit Ihren Fähigkeiten einzubringen, Ihren Teil zum starken Wachstum beizutragen und die Entwicklung mitzugestalten? Dann bewerben Sie sich jetzt: personal@bergos.ch

IHRE AUFGABEN

- Selbständige, ganzheitliche Betreuung und Beratung von Private Banking Kunden, Unternehmern und semi-institutionellen Kunden
- Einbringung Ihres bestehenden Netzwerks in die vorhandenen Strukturen
- Akquisition und Ausbau neuer Kundenkontakte sowie strukturierter, nachhaltiger Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Erfüllung von anspruchsvollen Repräsentationsaufgaben / Kundenanlässen

ÜBER SIE

- Erfolgreich abgeschlossene bankfachliche und/oder betriebswirtschaftliche Aus- und Weiterbildung (z.B. Universität, Fachhochschule, HFBF, Bankfachdiplom, etc.)
- Mehrjährige, nachweisbare und erfolgreiche Akquisitions- / Verkaufs- / Beratungs- und Betreuungserfahrung von Private Banking Kunden, Unternehmern und semi-institutionellen Kunden
- Engagierte, zuverlässige und akquisitionsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Vielfältiger Teamplayer:in mit hohem Qualitätsbewusstsein, breites Spektrum an fundiertem Wissen, vorbildlichen Umgangsformen, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit hohem Mass an Diskretion
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Talente von Vorteil

WIR BIETEN

- Langfristige Perspektiven in einem stabilen, nachhaltigen und sehr familiären Umfeld
- Ein hervorragendes, kunden- und leistungsorientiertes Betriebsklima mit professionellen und kompetenten Kolleg:innen
- Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Entwicklung
- Attraktive Anstellungsbedingungen (Flexible Arbeitszeit, 6 Wochen Ferien, attraktive Sozialleistungen)