



Legal Entity: DWS International GmbH
Title: DWS - Senior Coverage Specialist Pension Solutions (m/w/d)
Location: Frankfurt

Organizational Context

Die DWS Group (DWS) ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter mit einem verwalteten Vermögen von 928 Milliarden Euro (Stand: 31. Dezember 2021). Sie blickt auf mehr als 60 Jahre Erfahrung zurück und ist in Deutschland, Europa, Amerika und Asien für ihre exzellenten Leistungen bekannt. Weltweit vertrauen Kunden der DWS als Anbieter für integrierte Anlagelösungen. Sie wird über das gesamte Spektrum der Anlagedisziplinen hinweg als Quelle für Stabilität und Innovationen geschätzt.

Die DWS bietet Privatpersonen und Institutionen Zugang zu ihren leistungsfähigen Anlagekompetenzen in allen wichtigen Anlagekategorien sowie Lösungen, die sich an Wachstumstrends orientieren. Unsere umfassende Expertise als Vermögensverwalter im Active-, Passive- und Alternatives-Geschäft sowie unser starker Fokus auf die Nachhaltigkeitsaspekte Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung ergänzen einander bei der Entwicklung gezielter Lösungskonzepte für unsere Kunden. Das fundierte Know-how unserer Ökonomen, Research-Analysten und Anlageprofis wird im globalen CIO View zusammengefasst, der unserem Anlageansatz als strategische Leitlinie dient.

Die DWS möchte die Zukunft des Investierens gestalten. Dank unserer rund 3.500 Mitarbeiter an Standorten in der ganzen Welt sind wir dabei lokal präsent und bilden gleichzeitig ein globales Team. Wir sind Anleger – mit dem Auftrag, die beste Basis für die Zukunft unserer Kunden zu schaffen.

Das Pension Solutions Team ist innerhalb des Corporate Client Segments des institutionellen Vertriebs der Client Coverage Division Deutschland & Österreich angesiedelt. Es verantwortet als Marktführer mehr als EUR 10 Mrd. in der Gruppentreuhand (CTA) sowie EUR 2,1 Mrd. im Pensionsfonds. Das Team berät unsere Kunden bei der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen, insbesondere über CTA und Pensionsfonds, einschließlich der passenden Investmentlösung. Es führt die Umsetzung der Auslagerungsprojekte durch und betreut die neu gewonnenen und Bestandskunden in allen Fragen rund um die Auslagerung und das Asset Management von Pensionsvermögen.

Aufgaben:

- Eigenständiger Vertrieb und Akquisition von Kunden mit besonderem Fokus über die von uns angebotenen Auslagerungslösungen langfristig stabile (Neu)Kundenbeziehungen im Asset Management auf- und auszubauen, sowie darüber hinaus Cross-Selling-Potenziale zu erkennen und zu heben
- Übernahme der eigenverantwortlichen Betreuung unserer Kunden unterschiedlicher Größenordnung (Smallcaps bis DAX) v.a. in den Bereichen CTA und Kapitalanlage
- Begleitung von komplexen Auslagerungsprojekten zunächst als Unterstützung des Projektheads, geplant ist eine zügige eigenverantwortliche Übernahme und selbständige Durchführung dieser Auslagerungsprojekte
- Unterstützung des CTA-Vorstandes im Rahmen seiner Mandatsfunktion und bei der Erarbeitung und Umsetzung von strategischen Vertriebskonzepten/Produktlösungen
- Inhaltliche Begleitung von Kundenausschreibungen (Requests for Proposal)
- Zum Aufgabenspektrum werden schließlich alle Aufgaben eines Senior Client Relationship Managers gehören, von der Akquisition und Beratung über Anbindung und anschließende Betreuung und Weiterentwicklung der Kundenbeziehung in enger Zusammenarbeit mit den internen Bereichen

Qualifikationen / Fähigkeiten:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium Betriebswirtschaftslehre oder Rechtswissenschaft oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens drei Jahre Erfahrung in der betrieblichen Altersversorgung, insbesondere in der Beratung von anspruchsvollen Kunden bei der Auslagerung über CTA und Pensionsfonds
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Asset Management und auch hier in der Beratung und Betreuung von institutionellen Kunden hinsichtlich der im Auslagerungskontext passenden Kapitalanlagelösung
- Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten bei der Erarbeitung von innovativen und hochindividuellen Lösungskonzepten in komplexen Kundensituationen

- Ausgeprägte Vertriebskompetenz mit sehr guter Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit auf allen Ebenen (intern/extern) sowie ein freundliches und diplomatisches Auftreten werden vorausgesetzt
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (Wort und Schrift) und sehr gute Kenntnisse in MS-Office-Anwendungen (Excel, PowerPoint und Word)

Über Vielfalt und Teilhabe

Über unsere Werte wird die Arbeitsumgebung definiert, auf die wir hinarbeiten: divers, unterstützend und offen für unterschiedliche Ansichten. Um Innovation voranzutreiben, begrüßen wir eine Kultur, in der vielfältige Sichtweisen, Einsichten und Hintergründe zutage treten. Wir bilden gemischte und fähige Teams, um die Geschäftsergebnisse zu verbessern und unsere Mitarbeiter in der Entwicklung ihres vollen Potenzials zu bestärken. Sprechen Sie uns bezüglich flexibler Arbeitszeiten und anderer Initiativen an, die wir anbieten. Fördern Sie gute Arbeitsbeziehungen und einen hohen Standard für das Verhalten und die Arbeitsleistung. Wir begrüßen die Bewerbung von Talenten aller Kulturen, Länder, Rassen, jeden Geschlechts und jeglicher sexueller Orientierung, jeder Glaubensrichtung, aus allen Generationen und mit Behinderung, und wir sehen uns in der Pflicht, eine Arbeitsumgebung ohne Belästigung, Diskriminierung oder Vergeltung zu schaffen.

Kontakt: Leonie von Selzam (leonie-benita.selzam@dws.com)