

LAKEFIELD PARTNERS: Firmenprofil

Unabhängiger Vermögensverwalter mit langfristigen Zielen

- Der FINMA unterstellte, stark wachsende Firma mit stattlichem Team
- Zu 100% im Besitz der Partner der Firma und durch die Eigentümer geführt
- Ziel, eine der besten Asset Management Firmen im Markt zu sein
- Kundenzufriedenheit durch überdurchschnittliche Leistung ist eine Top-Priorität
- Compliance-Prozesse entsprechen den heutigen Anforderungen
- Cross-Border Business nach heutigen Standards besteht und kann weiter ausgebaut werden

Erfahrenes und kompetentes Kundenteam

- Acht Team Mitglieder arbeiten mit Schweizer und internationalen, privaten und institutionellen Kunden
- Team-Ansatz: Wir unterstützen einander nach Bedarf
- Fokus auf diskretionäre Mandate und Fonds-basierte Kundenlösungen

Top Portfolio Management

- Kernkompetenz in den beiden wichtigsten Anlageentscheiden: Asset Allokation und Aktienauswahl
- Neun Kernanlagen (Mandate), sechs UCITS-Fonds, sechs Kundenlösungen
- Sehr starker Leistungsausweis der Kernanlagen/Fonds/Kundenlösungen
- Anlageentscheide werden unterstützt durch umfassende, proprietäre Software, welche seit 2002 im Einsatz steht
- Ziel jeder Anlage: Erstes Quartil in der relevanten „Fonds-Peer Group“
- Wir haben fünf Auszeichnungen der BILANZ erhalten, darunter drei erste Ränge in den letzten drei Jahren
- Die meisten Kernanlagen, alle Fonds und alle Kundenlösungen sind verfügbar in den Referenzwährungen CHF, EUR, USD und GBP

Wirkungsvoller Kundenakquisitions-Support

- Umfassende Dokumentation für die Kundenakquisition (Firmenpräsentation, Anlagen Factsheets, Anlagenpräsentationen, Anlagereviews)
- Aktive Unterstützung der Kundenakquisition durch das Management Team
- Kompetente interne Legal- und Compliance-Unterstützung

Integration neuer Teammitglieder

- Erfolgreiche Integration eines andern unabhängigen Vermögensverwalters in den letzten Monaten
- Regelmässige Trainings, um auf dem neusten Stand zu bleiben

NEUE TEAM-MITGLIEDER: Was wir bieten

Offene Stellen für Kundenberater im Range eines Directors

Höchst professionelles Arbeitsumfeld

- Team-Mitglieder mit relevanten Know-how in vielen Bereichen
- Moderne Infrastruktur, z.B. Portfolio Management- und CRM-System
- Attraktive Büros, mit guten Zugang zum öffentlichen Verkehr
- Unternehmerisch und Team-orientiert

Ausserordentliches Dienstleistungsangebot (Mandate/Fonds/Kundenlösungen)

- Überzeugender Leistungsausweis, umfassende Marketingdokumentation
- Einsatz unserer eigenen Anlagen erlaubt es, eine zweite Gebührenstufe zu vermeiden, was zu höheren Kundenrenditen führt
- Sonderkonditionen bei einer Reihe von führenden Depotbanken

Kunden-fokussiertes Geschäft

- Keine Produkt-Verkaufsziele
- Administration wird auf das Notwendige beschränkt und durch IT-Applikationen und das Operations-Team unterstützt

Unbeschränkte, finanzielle Ergebnisbeteiligung

- Kundenberater erhalten einen fixen Anteil des Umsatzes, den sie erzielen, ohne eine Begrenzung nach oben

NEUE TEAM-MITGLIEDER: Was wir suchen

Erfahrene Kundenberater

- Mehrere Jahre Erfahrung in der Kundenbetreuung und –akquisition
- Hohe professionelle Standards
- Kundenfokussiert, mit skalierbarem Geschäftsansatz

Grosse Kundenbasis

- Private und/oder institutionelle, Schweizer und/oder internationale Kunden
- Nur steuerkonforme Vermögenswerte

Persönliche Eigenschaften

- Hohe persönliche Integrität
- Geschäfts- und kundenfokussiert sowie Service-orientiert
- Unternehmerisch und Team-orientiert
- Disziplin
- Mit Präferenz für erfolgsbasierte Entlohnung

Weiblich oder männlich und mindestens 30 Jahre alt