

## Senior Client Relationship Manager

---

### PFLICHTENHEFT

#### HAUPTAUFTRAG

1. Erweiterung und Pflege des Beziehungsnetzwerks zu Drittparteien und Privatanlegern
2. Betreuung bestehender Mitglieder und institutioneller Kunden
3. Organisieren der Akquisition und Besuche potentieller Mitglieder und institutioneller Kunden
4. Teilnahme an der administrativen Unterstützung der Marketingaktivitäten
5. Teilnahme an den allgemeinen Werbeaktivitäten (indirektes Marketing)
6. Wahrnehmung einer Product Manager Funktion

#### SPEZIFISCHE AUFGABEN

1. **Erweiterung und Pflege des Beziehungsnetzwerks zu Drittparteien und Privatanlegern**
  - 1.1 Koordiniert zusammen mit der Geschäftsleitung den Aufbau des Beziehungsnetzwerks zu Drittparteien, insbesondere zu Banken (Wholesale-Managern), Unabhängigen Vermögensverwaltern, Versicherungen und Family Offices.
  - 1.2 Führt gemeinsam mit Wholesale-Managern von Partnerbanken Roadshows durch und ist verantwortlich für die Vertriebskanäle der Ethos Anlagefonds.
  - 1.3 Organisiert Präsentationen bei genannten Drittparteien.
  - 1.4 Organisiert die Akquisition von Family Offices und Unabhängigen Vermögensverwaltern.
2. **Betreuung bestehender Mitglieder und institutioneller Kunden**
  - 2.1 Vorbereiten der Unterlagen und der Präsentationen.
  - 2.2 Gewährleisten der Kontakte, der Besuche (allein oder zu mehreren) und Betreuung der Mitglieder und Kunden.
3. **Organisieren der Akquisition und der Besuche potentieller Mitglieder und institutioneller Kunden**
  - 3.1 Teilnahme an der Ausarbeitung des strategischen Plans für die Akquisition neuer Mitglieder und Kunden, sowie an der Weiterentwicklung der Marketing-Gesamtstrategie.
  - 3.2 Vorbereiten der Unterlagen, der Offerten und Präsentationen.

3.3 Pflege der Kontakte, Besuche (allein oder zu mehreren) und Betreuung der potentiellen Mitglieder und Kunden.

3.4 Vorbereiten der Offerteanfragen.

**4. Teilnahme an der administrativen Unterstützung der Marketingaktivitäten**

4.1 Aktualisierung der Kundenbetreuungs-Datenbank.

4.2 Teilnahme an der Erarbeitung von Marketingmassnahmen.

**5. Teilnahme an den allgemeinen Werbeaktivitäten (indirektes Marketing)**

5.1 Beantworten der Anfragen für Informationen und Fragebögen über die Aktivitäten von Ethos.

5.2 Durchführen von Präsentationen von Ethos an Konferenzen und Seminarien.

5.3 Vertretung von Ethos an verschiedenen Veranstaltungen, Foren oder Konferenzen.

**6. Wahrnehmung einer Product Manager Funktion**

6.1 Ist Bindeglied zwischen Marketing und Produktespezialisten.

6.2 Stellt Marketing Support sicher und überwacht Markt und Konkurrenz.

6.3 Weitere Aufgaben gemäss detaillierter Funktionsbeschreibung Product Manager.