

Senior Kundenberater/in 100 % (Fiduciary Expertise trifft auf Private Banking)

Für den Ausbau unserer internationalen Kundenbeziehungen im Segment Trustees & Fiduciaries suchen wir eine Persönlichkeit, die sich durch Eigeninitiative, kommerziellen Gestaltungswillen, hohe persönliche Glaubwürdigkeit auszeichnet und Freude daran hat, einen strategisch wichtigen Geschäftsbereich langfristig mit aufzubauen. Diese Position richtet sich bewusst an Persönlichkeiten, die nicht zwingend aus dem Banking kommen, sondern über fundierte Erfahrungen im fiduciary-nahen Umfeld verfügen und die Denk- und Entscheidungslogik von Trustees, Fiduciaries, Family Offices sowie vermögender Privatkunden verstehen. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Systematischer Aufbau und Ausbau von Beziehungen zu Trustees, Fiduciaries, Family Offices und weiteren professionellen Intermediären
- Ganzheitliche Betreuung vermögender Privatkunden sowie von Trusts, Familienstiftungen, Holdinggesellschaften und vergleichbaren Strukturen
- Verständnis der individuellen Bedürfnisse der Kunden und Koordination massgeschneiderter Lösungen gemeinsam mit internen Spezialisten in den Bereichen Investments, Finanzierung, Wealth Planning sowie Legal & Compliance
- Aktive Repräsentation der Bank bei Kunden, Intermediären, Veranstaltungen und innerhalb relevanter Netzwerke

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium, vorzugsweise in Wirtschaft, Recht, Steuern oder einem vergleichbaren Fachgebiet; relevante Praxiserfahrung kann eine formale Spezialisierung ersetzen
- TEP (Trust and Estate Practitioner) oder eine vergleichbare Zusatzqualifikation von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung und sehr gute Kenntnisse im Trustee-nahen Umfeld: Treuhänderschaft, Nachlassberatung, Steuer- und Rechtsberatung oder Family Office
- Interesse an Investmentthemen und Bereitschaft zur entsprechenden Weiterbildung (CFA/CIIA)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (weitere Sprachen von Vorteil, insbesondere Französisch)
- Nachweisliche Fähigkeit, Geschäftsbeziehungen aufzubauen, Opportunitäten zu identifizieren und diese systematisch weiterzuentwickeln
- Souveräne Kommunikation mit anspruchsvollen Kunden, Intermediären sowie internen und externen Stakeholdern
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten komplexe Informationen umfassend zu analysieren und zu interpretieren
- Hohe interkulturelle Kompetenz sowie die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Mentalitäten und Geschäftskulturen einzustellen und nachhaltige Vertrauensbeziehungen aufzubauen
- Hohe Sozialkompetenz, Teamorientierung und Bereitschaft zur engen Zusammenarbeit mit Spezialisten innerhalb der Bank

Sie erwartet eine anspruchsvolle, international ausgerichtete Position mit hoher Eigenverantwortung. Ein Umfeld an der Schnittstelle von Private Banking, Wealth Planning und Fiduciary Services. Die Möglichkeit, Ihr bestehendes Netzwerk aktiv einzubringen und weiterzuentwickeln. Langfristige Entwicklungsperspektiven in einem anspruchsvollen und dynamischen Marktumfeld. Es erwartet Sie ein stabiles und auf langfristige Zusammenarbeit ausgerichtetes Unternehmen. Wir bieten Ihnen ein familiäres Umfeld, in dem Sie sich entfalten können, attraktive Konditionen (auch im Bereich Weiterbildungen) sowie Sicherheit und Kontinuität.

Haben wir Ihr Interesse an dieser vielseitigen Position geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Silvio Bächtiger silvio.baechtiger@dreyfusbank.ch.