

**Menadżer ds. Sprzedaży - Opiekun Klienta**

Dom Maklerski INC S.A. jest niezależną firmą inwestycyjną, specjalizującą się w ofertach publicznych akcji innowacyjnych spółek z sektora tzw. nowej gospodarki, z dużymi sukcesami w tej dziedzinie. Obecnie startujemy z wdrożeniem drugiego obszaru działalności - świadczenia usługi depozytariusza dla funduszy inwestycyjnych zamkniętych - i w związku z tym poszukujemy doświadczonych osób do nowopowstającego zespołu.

**Do zadań osoby na stanowisku Menadżer ds. Sprzedaży - Opiekun Klienta będzie należało:**

- badanie i pozyskiwanie nowych klientów (towarzystw funduszy inwestycyjnych zarządzających funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi) dbając o ograniczenie ryzyka po stronie depozytariusza,
- współtworzenie planu sprzedażowego i odpowiedzialność za realizację określonych w budżecie poziomów sprzedaży,
- aktywne promowanie usług depozytariusza, w tym reprezentacja depozytariusza na konferencjach i wydarzeniach branżowych,
- współtworzenie komunikacji marketingowej dotyczącej usług depozytariusza,
- tworzenie ofert dopasowanych do potrzeb klientów i możliwości operacyjnych po stronie depozytariusza,
- prowadzenie prezentacji i spotkań sprzedażowych z klientami,
- zapewnienie klientom pełnej obsługi po stronie depozytariusza dopasowanej do potrzeb klientów, w tym wdrażanie po stronie depozytariusza nowych usług we współpracy z innymi zespołami,
- przygotowywanie we współpracy z innymi zespołami, aktualizacja i podpisywanie z klientami umów o współpracę, SLA, aneksów do umów i procedur operacyjnych,
- współtworzenie wewnętrznych procesów i procedur wewnętrznych depozytariusza,
- stałe śledzenie działań konkurencji, zmian w regulacjach prawnych i praktykach w zakresie usług depozytariusza oraz wdrażanie we współpracy z innymi zespołami odpowiednich zmian do umów i procedur operacyjnych z klientami oraz do procesów i procedur wewnętrznych depozytariusza,
- opracowanie we współpracy z innymi zespołami harmonogramów przejęcia obsługi klientów i nadzorowanie ich realizacji,
- zapewnienie wysokiej jakości obsługi klienta po stronie depozytariusza, w tym stałe monitorowanie KPI dotyczących zadań realizowanych na rzecz klientów oraz podejmowanie w razie potrzeby działań naprawczych,
- dbanie o dobre relacje z klientami i podmiotami współpracującymi z depozytariuszem i klientami,
- przygotowywanie dla potrzeb zarządu kwartalnych raportów sprzedażowych oraz dotyczących jakości świadczonych na rzecz klientów usług,
- udział w przygotowywaniu danych i prowadzeniu korespondencji z KNF w zakresie usługi depozytariusza,
- współpraca z innymi zespołami w celu zapewnienia zgodności działalności depozytariusza z przepisami prawa oraz w celu zapewnienia jakości i optymalizacji obsługi klientów.

**Wymagania:**

- wykształcenie wyższe, preferowane kierunki: ekonomia, finanse, rachunkowość, matematyka,
- nie mniej niż około 2-letnie doświadczenie w pracy na analogicznym stanowisku po stronie depozytariusza funduszy inwestycyjnych zamkniętych w biurze maklerskim lub w banku lub po stronie instytucji finansowej współpracującej z towarzystwami funduszy inwestycyjnych,
- znajomość rynku funduszy inwestycyjnych,
- praktyczna znajomość procesów związanych z działalnością funduszy inwestycyjnych zamkniętych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i depozytariuszy,
- znajomość zagadnień prawnych dotyczących obszaru rynku kapitałowego, działalności depozytariuszy i funduszy inwestycyjnych,
- silna orientacja na osiągnięcie wyznaczonych celów sprzedażowych,
- znajomość technik negocjacyjnych,
- doskonałe umiejętności komunikacyjne,
- wysokie standardy etyczne oraz dbałość o jakość pracy.

**Oferujemy:**

- uczestnictwo w budowaniu od podstaw nowej usługi w firmie inwestycyjnej,
- wynagrodzenie stałe oraz wynagrodzenie zmienne zależne od realizacji celów sprzedażowych,
- umowę o pracę,
- pracę w systemie hybrydowym.

**Miejsce pracy:** Warszawa