Sales & Business Development Manager Investment B2B (m/w/d)

Du kennst das Investmentgeschäft, kannst verkaufen und möchtest nicht nur bestehende Kontakte verwalten?

Vielleicht arbeitest Du heute bei einer Bank, einer Depotbank, einem Maklerpool oder in einem größeren Finanzvertrieb. Du kennst Produkte, Abläufe und die Fragen, die Berater und Vermittler im Investmentgeschäft beschäftigen. Du weißt auch, dass ein gutes Angebot allein noch keine neue Partnerschaft bringt.

Vielleicht fehlt Dir im aktuellen Job aber der Raum, selbst mitzugestalten und vertrieblich kreativ zu werden. Wie sprichst Du die Partner in Deiner Zielgruppe an? Welche Veranstaltung lohnt sich? Und welche Argumente überzeugen einen erfahrenen Berater wirklich?

Bei Netfonds übernimmst Du genau diese Verantwortung. Du gewinnst neue Investmentpartner, begleitest sie vom ersten Kontakt bis zur Anbindung und gestaltest mit, wie der Investmentvertrieb künftig arbeitet.

Was Dich bei uns erwartet

Netfonds wächst im Investmentbereich seit Jahren stetig und gewinnt weitere Partner und Investmentbestände hinzu. Aktuell liegen die Gewinnung neuer Partner und deren spätere Betreuung teilweise noch in einer Hand. Damit wir den Wachstumskurs fortsetzen und die steigende Nachfrage gut begleiten können, verstärken wir den Investmentvertrieb.

Im Mittelpunkt Deiner Arbeit steht die aktive Gewinnung neuer Investmentpartner aus dem 34f-Bereich. Das können einzelne Makler und Finanzanlagenvermittler sein, kleine und mittlere Vermittlerbetriebe, Finanzmanufakturen oder größere Vertriebsorganisationen.

Viele Interessenten finden bereits über unterschiedliche Kanäle den Weg zu Netfonds. Du greifst diese Kontakte auf, verstehst ihre Ausgangslage und überzeugst sie im persönlichen Gespräch von einer Zusammenarbeit. Mit unserer finfire-Plattform steht Dir dabei ein starkes und gut erklärbares Angebot zur Verfügung.

Gleichzeitig verlässt Du Dich nicht nur auf eingehende Anfragen. Du suchst gezielt den Kontakt zu Investmentberatern und Vertriebsorganisationen, bist auf passenden Veranstaltungen präsent und baust neue Kontakte auf.

Deine Gesprächspartner kennen den Markt und vergleichen Netfonds mit anderen Anbietern. Deshalb brauchst Du keine einstudierten Verkaufsansätze, sondern ein gutes Verständnis für das Geschäft Deines Gegenübers. Du hörst zu, erkennst den Bedarf und erklärst klar, welche konkreten Lösungen Netfonds für den jeweiligen Interessenten bieten kann.

Wir suchen Dich in Festanstellung, in Vollzeit in Hamburg mit der Option auf Mobile Office als engagierten

Sales & Business Development Manager Investment B2B (m/w/d).

Netfonds – wer wir sind und wie wir arbeiten

Netfonds ist ein B2B-Finanzdienstleister für selbständige Finanz- und Versicherungsprofis. Zu unseren Partnern gehören einzelne Vermittler ebenso wie größere Beratungs- und Vertriebsgesellschaften.

Mit unserer Plattform finfire verbinden wir unter anderem Kundenverwaltung, Investmentberatung und Antragsprozesse mit der konsolidierten Darstellung von Portfoliodaten verschiedener Depotbanken und unterschiedlichen Reportingfunktionen. Unsere Partner erhalten damit nicht nur Zugang zu Produkten und Depotstellen. Sie können wichtige Teile ihrer Beratung, Abwicklung und Verwaltung über zentrale Prozesse organisieren.

Hinzu kommen persönliche Betreuung durch fachkundige Ansprechpartner, Großhandelskonditionen, regulatorische Unterstützung und ein umfassendes Leistungsangebot für die Zusammenarbeit. Für viele Partner liegt genau darin der Unterschied: Technik, Prozesse, Investmentlösungen und persönlicher Service greifen ineinander.

Im Vertrieb machst Du daraus keine Standardpräsentation. Du findest heraus, was den jeweiligen Interessenten beschäftigt, und zeigst ihm, welche Lösung zu seinem Geschäftsmodell passt.

Darum kann die Stelle gut zu Dir passen

Die Aufgabe passt zu Dir, wenn Du das Investmentgeschäft kennst und im Vertrieb mehr bewegen möchtest.

Vielleicht arbeitest Du heute bei einer Bank oder Depotbank und stehst regelmäßig mit Key-Accountern, Vermittlern oder Produktanbietern im Austausch. Du kennst unterschiedliche Investmentlösungen und weißt, welche Fragen Berater sich wirklich stellen.

Vielleicht bist Du bei einem Maklerpool, einer Fondsplattform, einer Investmentgesellschaft oder in einem Finanzvertrieb tätig. Du betreust vorhandene Kontakte, möchtest aber wieder stärker neue Geschäftspartner gewinnen und selbst Einfluss auf den Vertriebsweg nehmen.

Auch als selbständiger Makler oder Finanzanlagenvermittler kannst Du gut zu uns passen, wenn Du die Selbständigkeit verlassen möchtest. Deine Marktkenntnis, Dein Netzwerk und Dein Verständnis für Vermittler bleiben dabei wertvoll.

Entscheidend ist nicht Dein bisheriger Jobtitel. Du solltest fachlich sicher auftreten, gern auf Menschen zugehen und auch dann den Kontakt suchen, wenn noch keine fertige Anfrage vorliegt. Du erkennst Chancen, bleibst an Gesprächen dran und möchtest aus einem ersten Austausch eine echte Zusammenarbeit entwickeln.

Deine Aufgaben bei uns

Die Nachfrage nach einer Zusammenarbeit mit Netfonds im Investmentbereich ist groß. Viele Interessenten kommen bereits von sich aus auf uns zu. Du führst diese Kontakte weiter, klärst fachliche und geschäftliche Fragen und überzeugst sie im persönlichen Gespräch.

Dabei nutzt Du Telefon, Videocalls und persönliche Termine. Auch bestehende Netzwerke, Empfehlungen und Begegnungen auf Branchenevents helfen Dir, neue Partnerschaften aufzubauen.

Du identifizierst neue Investmentpartner und sprichst sie aktiv an. Dabei geht es vor allem um einzelne Vermittler und kleinere bis mittlere Vermittlerbetriebe. Auch größere Vertriebsorganisationen können dazugehören.

Du baust neue Kontakte auf, führst erste Gespräche, präsentierst Netfonds und begleitest Interessenten bis zur vertraglichen Anbindung. Dabei erklärst Du die Leistungen von Netfonds und die Möglichkeiten unserer finfire-Plattform so, dass der Nutzen für das jeweilige Geschäftsmodell verständlich wird.

Nach der erfolgreichen Anbindung übernimmt das Team Relationship Management die langfristige Betreuung. Ihr arbeitet eng zusammen, tauscht Euch über Chancen und Entwicklungen aus und gebt Euch gegenseitig Hinweise auf neue vertriebliche Möglichkeiten. Standardisierte Anfragen und administrative Themen übernehmen die Kollegen aus der Vertriebsunterstützung.

Wie Du dabei vorgehst, entscheidest Du weitgehend selbst. Du kannst Dein Netzwerk nutzen, neue Kontakte direkt ansprechen, über Empfehlungen arbeiten, Veranstaltungen besuchen oder eigene Vertriebsansätze entwickeln. Entscheidend ist, dass Du nicht nur Ideen sammelst, sondern sie auch umsetzt.

Ein Teil Deiner Arbeit findet außerhalb des Büros statt. Du vertrittst Netfonds auf Messen, Branchentreffen und Veranstaltungen von Vermittlerbetrieben. Wenn es sinnvoll ist, hältst Du dort auch einen Vortrag oder gestaltest einen Workshop mit.

Deine Erfahrungen aus dem Markt fließen direkt in den Vertriebsprozess ein. Wenn Du in Gesprächen immer wieder auf dieselbe Frage, denselben Einwand oder dieselbe Hürde stößt, bringst Du das Thema intern ein. Gemeinsam prüfen wir dann, wie wir unsere Ansprache, Abläufe oder Angebote verbessern können.

Was Du mitbringen solltest

Du verfügst über fundierte Kenntnisse im Investmentgeschäft und verstehst, wie Finanzanlagenvermittler, Berater und Vertriebe arbeiten.

Deine Erfahrung kann aus unterschiedlichen Bereichen kommen. Vielleicht arbeitest Du im B2B-Vertrieb für Investment- oder Finanzdienstleistungen, bei einer Bank oder Depotbank, einem Maklerpool, einer Investmentgesellschaft oder bei einem anderen Investment-Finanzdienstleister. Auch eine bisherige Tätigkeit als Makler oder Finanzanlagenvermittler kann gut passen.

Eine bestimmte Ausbildung oder ein Studium brauchst Du nicht zwingend. Deine fachliche Erfahrung sollte so fundiert sein, dass Du mit erfahrenen Beratern, Geschäftsführern oder Vertriebsleitern sicher und auf Augenhöhe sprechen kannst.

Du gehst aktiv auf neue Kontakte zu und verlässt Dich nicht darauf, dass Interessenten von selbst anfragen. Dabei trittst Du verbindlich auf, führst Gespräche konsequent weiter und behältst Dein Ziel im Blick.

Du entscheidest selbst, welche Kontakte, Termine oder Veranstaltungen sinnvoll sind. Dafür brauchst Du Eigeninitiative, ein gutes Urteilsvermögen und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Diese Aufgabe passt zu Dir, wenn Du Freiraum gern nutzt, kommunikativ stark bist und nicht für jeden Kontakt, jede Reise oder jede Veranstaltung eine genaue Vorgabe erwartest. Sie passt weniger zu Dir, wenn Du ausschließlich bestehende Partner betreuen möchtest oder neue Kontakte nur ungern selbst ansprichst.

So arbeiten wir Dich ein

Am Anfang lernst Du unsere Investmentangebote, die finfire-Plattform, die internen Abläufe und die verschiedenen Möglichkeiten der Zusammenarbeit kennen.

Vorstand Martin Steinmeyer, der Investmentvertrieb, das Team Relationship Management und die Kollegen aus den Fachabteilungen arbeiten Dich gemeinsam ein. Du begleitest Gespräche, lernst typische Fragen und Einwände kennen und bekommst Einblick in die Prozesse, die nach einer Anbindung folgen.

Du sollst verstehen, wie Netfonds arbeitet, welche Argumente für unterschiedliche Partner wichtig sind und wo wir uns von anderen Anbietern unterscheiden. Gleichzeitig bringst Du von Anfang an Deine eigene Sicht aus dem Vertrieb ein.

Wir erwarten nicht, dass Du am ersten Tag jedes Detail kennst. Deine fachliche Grundlage sollte aber so gut sein, dass Du die Zusammenhänge schnell erfasst und bald eigene Gespräche führst.

Vergütung und Rahmenbedingungen

Du erhältst ein Festgehalt, das sich an Deinen Kenntnissen, Fähigkeiten und der Verantwortung der Aufgabe orientiert.

Die Tätigkeit ist unbefristet und in Vollzeit mit 40 Stunden pro Woche vorgesehen. Der Einstieg ist ab sofort oder nach Vereinbarung möglich.

Du hast 30 Urlaubstage bei einer Fünf-Tage-Woche. Dazu kommen flexible Arbeitszeiten rund um die betrieblichen Kernarbeitszeiten, Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge, eine arbeitgeberfinanzierte Berufsunfähigkeitsversicherung sowie Angebote rund um Gesundheit und Mobilität. Auch Essensschecks und Firmenfitness gehören dazu.

Ein Bereich mit Zukunft

Viele Vermittler und Vertriebe wollen ihre Investmentbestände ausbauen, ohne für Beratung, Dokumentation, Depotdaten und Verwaltung mehrere getrennte Systeme zu nutzen. Gleichzeitig steigen die fachlichen und regulatorischen Anforderungen.

Netfonds verbindet diese Themen in gemeinsamen Prozessen und unterstützt die Partner fachlich und technisch. Damit gewinnst Du keine Kunden für ein einzelnes Produkt, sondern Partner für eine längerfristige Zusammenarbeit.

So arbeiten wir im Team

Du arbeitest eng mit Vorstand Martin Steinmeyer und den Kollegen aus den Investment-Fachbereichen zusammen. Wichtige Vertriebsthemen laufen deshalb nicht erst durch mehrere Hierarchiestufen.

Für fachliche Fragen und die spätere Betreuung neuer Partner stehen Dir Kollegen aus den Investment-Fachbereichen zur Seite.

Deinen Vertriebsalltag organisierst Du weitgehend selbst. Du entscheidest, welche Kontakte Du verfolgen möchtest, welche Termine Du wahrnimmst und wo sich persönlicher Einsatz lohnt.

Dieser Freiraum passt gut zu Menschen, die gern Verantwortung übernehmen. Gleichzeitig bleibst Du eng genug im Austausch, um fachliche Fragen schnell zu klären und wichtige Beobachtungen aus dem Markt direkt ins Team einzubringen.

Flexibles Arbeiten – Büro und Mobile Office

Dein Arbeitsort ist Hamburg. Das Netfonds-Büro befindet sich in Hamburg-Hammerbrook und liegt nur eine S-Bahn-Station vom Hauptbahnhof entfernt (ca. zwei Minuten Fahrtzeit). Durch die direkte Anbindung ist der Arbeitsplatz auch für **Pendler aus dem Umland – wie aus Richtung Lübeck, Lüneburg oder Buchholz** – gut erreichbar.

Hamburg bleibt der feste Mittelpunkt Deiner Arbeit. In der Regel arbeitest Du drei Tage pro Woche im Büro und bis zu zwei Tage im Mobile Office. Termine, Reisen und die Zusammenarbeit im Team können diese Aufteilung verändern.

Dein Reisegebiet ist bundesweit. Du entscheidest selbst, welcher Vor-Ort-Termin, welche Messe oder welches Branchentreffen für Deine Arbeit sinnvoll ist. Netfonds bietet außerdem eigene Veranstaltungen für Partner und Interessenten an.

Reisebereitschaft gehört deshalb zur Aufgabe. Wer möglichst ausschließlich vom Schreibtisch oder aus dem Mobile Office arbeiten möchte, wird mit dieser Tätigkeit vermutlich nicht glücklich.

Wie Du Dich bei uns entwickeln kannst

Zunächst lernst Du unser Angebot so gut kennen, dass Du dessen Nutzen klar erklären und selbständig neue Partner gewinnen kannst.

Mit wachsender Erfahrung gestaltest Du stärker mit, wie der Investmentvertrieb arbeitet. Das betrifft Akquisewege, Veranstaltungen, Kommunikationsformate und den gesamten Vertriebsprozess.

Du prägst Strukturen mit und prüfst bestehende Prozesse auf ihre Funktion im Vertriebsalltag. Das verlangt Eigeninitiative, gibt Dir aber auch echten Einfluss auf die weitere Entwicklung.

Veränderung ohne Risiko – stell uns Deine Fragen

Vielleicht spricht Dich die Aufgabe an, aber Du bist nicht sicher, ob Dein bisheriger Weg genau zu unserer Vorstellung passt. Das lässt sich in einem kurzen Gespräch meist besser klären als anhand eines Jobtitels.

Ein erster Austausch ist vertraulich und unverbindlich. Du kannst Deine Fragen stellen. Für diesen ersten Austausch brauchst Du noch keine Unterlagen.

Sprich dazu mit unserer Kollegin **Ann-Christine Schuster, Leiterin Human Resources**. Sie ist Deine Ansprechpartnerin für den ersten Austausch, beantwortet Deine Fragen und behandelt das Gespräch selbstverständlich vertraulich. Ganz gleich, ob Du Dich konkret verändern möchtest oder erst prüfen willst, ob diese Aufgabe zu Dir passt.

Buche direkt einen kurzen Austausch mit Ann-Christine – gerne per Du:

Hier Termin mit Ann-Christine buchen

Wenn Du Dich bereits konkret vorstellen möchtest, kannst Du Deine Unterlagen auch direkt einreichen:

Hier direkt Unterlagen einreichen

FAQ – Häufige Fragen zur Stelle

Muss ich bereits bei einem Maklerpool gearbeitet haben?

Nein. Du kannst auch von einer Bank, einer Depotbank oder einem größeren Finanzvertrieb kommen. Wichtig sind fundierte Kenntnisse im Investmentbereich und Erfahrung im Umgang mit Vermittlern, Beratern oder Vertrieben.

Ist ein bestimmter Abschluss erforderlich?

Nein. Entscheidend sind Deine fachlichen Kenntnisse und Deine praktische Erfahrung. Eine bestimmte Ausbildung oder ein Studium setzen wir nicht zwingend voraus.

Geht es vor allem um die Betreuung bestehender Partner?

Nein. Dein Schwerpunkt liegt auf der Gewinnung und Anbindung neuer Investmentpartner. Nach der erfolgreichen Anbindung übernimmt das Team Relationship Management die weitere Betreuung.

Gehört die direkte Ansprache neuer Kontakte zur Aufgabe?

Ja. Du sprichst potenzielle Partner aktiv an. Dabei legt Dir niemand jeden Weg fest. Du entscheidest selbst, ob Du über Dein Netzwerk, Empfehlungen, direkte Ansprache, Veranstaltungen oder andere sinnvolle Wege arbeitest.

Bekomme ich fertige Kontakte oder Listen?

Viele Interessenten kommen bereits über unterschiedliche Kanäle auf Netfonds zu. Gleichzeitig recherchierst Du selbst passende Partner, beobachtest den Markt und baust neue Kontakte auf. Du arbeitest also mit einer Mischung aus eingehenden Anfragen und eigener Akquise.

Wie frei bin ich bei der Akquise?

Du hast viel Freiraum. Du entscheidest, welche Zielgruppen, Unternehmen, Termine und Veranstaltungen sinnvoll sind. Wichtig ist, dass aus Deinen Entscheidungen konkrete Vertriebsaktivitäten entstehen.

Muss ich selbst Vorträge halten?

Das kann vorkommen. Du vertrittst Netfonds auf Messen, Branchentreffen und Kundenveranstaltungen. Wenn ein Vortrag oder Workshop sinnvoll ist, solltest Du Dir das grundsätzlich zutrauen.

Wie umfangreich ist die Reisetätigkeit?

Du arbeitest bundesweit und besuchst Veranstaltungen, Vermittlerbetriebe und Vertriebsgesellschaften, wenn persönliche Präsenz sinnvoll ist. Die Reisetätigkeit richtet sich nach Deinen Kontakten und Vertriebsaktivitäten.

Kann ich im Mobile Office arbeiten?

Ja. In der Regel arbeitest Du drei Tage pro Woche im Hamburger Büro und bis zu zwei Tage im Mobile Office. Termine und Reisen können diese Aufteilung verändern.

Ist die Tätigkeit auch in Teilzeit möglich?

Nein. Die Stelle ist als Vollzeitstelle mit 40 Wochenstunden vorgesehen.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Du arbeitest eng mit Vorstand Martin Steinmeyer, dem Investmentvertrieb, dem Team Relationship Management und den Kollegen aus den Fachabteilungen zusammen. Du lernst die finfire-Plattform, die Investmentangebote, typische Fragen von Partnern und die internen Abläufe kennen und begleitest zu Beginn auch Gespräche.

Wann endet meine Verantwortung für einen neuen Partner?

Du begleitest den Interessenten vom ersten Kontakt bis zur Anbindung. Danach übergibst Du den neuen Partner an das Team Relationship Management, das die langfristige Betreuung übernimmt.

Brauche ich bereits ein eigenes Netzwerk?

Ein vorhandenes Netzwerk hilft, ist aber keine zwingende Voraussetzung. Wichtiger ist, dass Du neue Kontakte selbst aufbauen, passende Unternehmen erkennen und Gespräche aktiv entwickeln kannst.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Stellenangebot:
Sales & Business Development Manager (m/w/d) Investment B2B bei Netfonds in Hamburg – mit Option Mobile Office. Gewinnung und Anbindung neuer Investmentpartner, Makler, Finanzanlagenvermittler und Vertriebsgesellschaften, Präsentation der Netfonds-Leistungen und der finfire-Plattform sowie Mitgestaltung des Vertriebsprozesses.

Stellenbezeichnung:
Sales & Business Development Manager (m/w/d) Investment B2B

Arbeitgeber:
Netfonds AG, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg

Standort:
Hamburg, Deutschland – mit Option Mobile Office, in der Regel drei Tage Büro und bis zu zwei Tage Mobile Office

Einsatzbereich:
B2B-Vertrieb Investment, Gewinnung neuer Investmentpartner, Maklervertrieb, Finanzanlagenvermittlung, Vertriebsgesellschaften und Fondsplattformen

Aufgaben:
Identifikation und aktive Ansprache neuer Investmentpartner, Bearbeitung eingehender Interessentenanfragen, Aufbau neuer Geschäftskontakte, Gespräche und Präsentationen, Begleitung bis zur vertraglichen Anbindung, Vorstellung von Netfonds und der finfire-Plattform, Messebesuche, Branchentreffen, Vorträge und Workshops sowie Mitgestaltung des Vertriebsprozesses

Zielgruppe:
Erfahrene Vertriebsmitarbeiter aus dem Investmentbereich, Mitarbeiter von Banken und Depotbanken, Maklerpools, Fondsplattformen, Investmentgesellschaften und Finanzvertrieben sowie selbständige Makler oder Finanzanlagenvermittler, die in eine Festanstellung wechseln möchten

Arbeitszeit:
Vollzeit mit 40 Wochenstunden, flexible Arbeitszeiten, Option Mobile Office

Besonderheiten:
Mischung aus eingehenden Interessentenanfragen und aktiver B2B-Akquise, großer Gestaltungsspielraum, eigenständige Auswahl von Kontakten, Vertriebswegen und Veranstaltungen, enge Zusammenarbeit mit Vorstand Martin Steinmeyer, klare Trennung zwischen Akquise und späterer Partnerbetreuung, bundesweite Reisetätigkeit, moderne Investmentprozesse über finfire

Keywords:
Sales Manager Investment Hamburg, Business Development Investment, Vertriebsmanager Investment Hamburg, Investment Vertrieb B2B, Investment Sales Hamburg, Finanzanlagenvertrieb Job, Depotbank Vertrieb, Maklerpool Vertrieb, Fondsplattform Vertrieb, Netfonds Jobs, Netfonds Karriere, finfire, Vertrieb Finanzdienstleistungen, Investmentmakler Festanstellung, § 34f Vertrieb,

B2B Vertrieb Investment

—

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen. Wegen besserer Lesbarkeit verwendet der Text ganz oder teilweise das generische Maskulinum.