

Senior Sales – Nordic Strategies

Alfred Berg expanderar i Sverige och på den svenska marknaden och letar nu efter en person med erfarenhet inom försäljning av finansiella produkter och ett starkt nätverk bland distributörer och institutionella investerare som kan vara med och bygga vår svenska affär. Vill du vara en nyckelperson i vår tillväxt och etableringen av Alfred Berg i Sverige?

Rollen

Som Senior Sales/CRM kommer du spela en central roll i att bygga vår position som en ledande nordisk kapitalförvaltare på den svenska marknaden. Du driver huvudsakligen aktiv försäljning mot nya kunder och arbetar tätt med vår nordiska försäljningsorganisation som består av 12 anställda. Du får dra nytta av, anpassa och vidareutveckla Alfred Bergs väletablerade säljkoncept för användning i Sverige samt vara aktiv i marknadsföringsinsatser, inklusive nyhetsbrev, seminarier och medieexponering. Du arbetar nära vårt förvaltningsteam (16 stycken förvaltare varav 4 är placerade i Stockholm) och är en del av vår innovativa kommunikation via webbseminarier från egen Tv-studio, sociala medier samt i traditionell media.

Vem är du?

- 5 - 10 års erfarenhet av försäljning av fonder eller andra finansiella produkter. Kanske du idag arbetar för ett annat fondbolag, som investeringsrådgivare, mäklare eller liknande.
- Välutvecklat nätverk bland svenska investerare är meriterande.
- Flytande svenska och engelska både i tal och skrift.
- Självständig, affärsdriven relationsbyggare med ett strukturerat arbetssätt.
- Högre utbildning från ett universitet eller högskola, helst inom ekonomi/finans, är önskvärt.
- Swedsec-licensiering är ett krav, men kan erhållas genom oss.

Avgörande egenskaper för att lyckas i rollen är entreprenörstänk, självständighet, hög integritet, struktur och noggrannhet. Du måste ha ett stort intresse för affärer, vara skicklig på att bygga relationer samt vara en lagspelare.

Anställningen omfattar resor i Sverige och mellan Sverige och Norge.

Vad erbjuds du?

- En strategisk viktig roll med stort personligt ansvar.
- Konkurrenskraftig lön och bonusprogram.
- Möjlighet till partnerskap i bolaget.
- Tjänstepension och försäkringsförmåner.
- Trevliga kollegor på ett centralt beläget kontor på Blasieholmen i Stockholm.
- Friskvårdsbidrag, 30 dagars semester

Alfred Berg – Den nordiska kapitalförvaltaren

Alfred Berg är en av de ledande kapitalförvaltarna inom nordiska räntor och aktier med över 160 miljarder kronor under förvaltning. I Norge har Alfred Berg varit en av de snabbast växande kapitalförvaltarna och vi har fyrdubblat förvaltningsvolymen de senaste 10 åren. De senaste 5 åren har vi varit rankade som nummer 1 i Prosperas undersökning av kundnöjdhet, både bland distributörer och institutioner.

Alfred Berg har ett mycket konkurrenskraftigt produktsortiment inom nordiska räntor och aktier. På räntesidan erbjuds ett brett utbud av nordiska ränte- och obligationsfonder inklusive vår mycket framgångsrika high yield förvaltning. På aktiesidan erbjuder vi svensk all cap, nordisk small cap och nordisk large cap.

ESG är ett fokusområde inom Alfred Berg och vi har arbetat aktivt med ESG sedan 1999. Vi samarbetar inom detta område tätt med vår huvudägare BNP Paribas. BNP Paribas har ett säljkontor i Stockholm för BNP Paribas Asset Managements internationella fonder.

Vi är idag ca 70 anställda på Alfred Berg i Norden varav 10 på vårt kontor i Stockholm med målet att öka antalet anställda ytterligare på Stockholmskontoret.

Ansökan och mer information

Du söker tjänsten genom att maila ditt CV och personligt brev till hr.no@alfredberg.com, vi hanterar ansökningarna löpande så ansök gärna så snart som möjligt.

För mer information om Alfred Berg och tjänsten är du varmt välkommen att kontakta Head of Sales på Alfred Berg Nils J. Andresen, telefon +47 90 98 72 72.

Vi intervjuar löpande så ansök gärna så snart som möjligt. Välkommen med din ansökan!