



Solutions & Funds SA / Notre compétence principale réside dans la création, la gestion et l'administration de fonds Private Label. Nous proposons des solutions de fonds sur mesure, conformes au droit suisse, à destination des banques, des sociétés de gestion de fortune, des compagnies d'assurance, des caisses de pension ainsi que des family offices. En collaboration avec nos partenaires, nous structurons des fonds conçus pour offrir des solutions solides et parfaitement adaptées aux besoins spécifiques de nos clients. Nous adoptons une approche ouverte quant aux domaines d'investissement et évitons délibérément les produits standards préfabriqués. Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons une personne motivée et compétente en tant que :

Business Developer & Client Relationship Manager 80-100% Zürich ou Morges

Qu'est-ce qui vous attend ?

- **Client Relationship Management :** Gestion d'un portefeuille de clients : coordination de toutes les demandes, organisation de réunions (par exemple, revues, réunions du conseil d'administration, assemblées générales, événements) et de leurs projets ;
- **Product Management:** Participer à la structuration et à la gestion du cycle de vie des fonds de placement de ses clients, et traiter toutes les questions et demandes de ces derniers ;
- **Project Management:** Gestion des projets d'intégration et de lancement de fonds de placement de droit suisse conformément aux exigences des clients, ainsi que suivi de l'ensemble des projets clients en cours ;
- **Business Development:** Développement commercial, acquisition de clients, élaboration d'offres de services, suivi des clients potentiels, des prospects et des intermédiaires ;
- **Représentation :** représentation de Solutions & Funds par la participation à des événements organisés par les clients, à des salons professionnels, à des présentations spécialisées et à des groupes de travail, en particulier au sein des associations dont Solutions & Funds est membre (par exemple SECA, COPTIS, AMAS).

Qu'est-ce que vous apportez ?

- Au moins 5 années d'expérience pertinente pour le poste dans le domaine de la gestion de la relation client et de la structuration de fonds ;
- Expérience en gestion de projets ;
- Sens du contact, ouverture d'esprit ;
- Méthode de travail structurée ;
- Formation en économie / finance ou en droit ;
- Bonne maîtrise de MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Outlook) et de SharePoint ;
- Une expérience dans la gestion de contenu de sites Internet et de réseaux sociaux serait un atout ;
- Allemand ou français ainsi que la connaissance de l'autre langue et anglais.

Qu'est-ce que nous offrons ?

- Environnement dynamique : vous travaillerez dans une entreprise moderne en pleine croissance, avec une hiérarchie horizontale, des contreparties de haut niveau, des équipes interdisciplinaires et une stratégie de croissance claire.
- Flexibilité : nous proposons des horaires flexibles, du temps partiel et la possibilité de télétravailler, afin de vous aider à trouver un équilibre optimal entre vie professionnelle et vie privée.
- Emplacements attractifs : nos bureaux modernes à Morges et Zürich sont situés à proximité des gares et des commerces et sont facilement accessibles.
- Équipement technique : chaque collaborateur travaille sur un MacBook Pro S&F. Nous vous fournissons également un abonnement de téléphonie mobile prédéfini aux frais de l'entreprise, selon votre fonction.
- Prévoyance professionnelle : conditions supérieures à la moyenne, participation surobligatoire aux cotisations de prévoyance, plan à choix.
- Mobilité : nous participons au financement de votre abonnement aux transports publics et facilitons ainsi votre mobilité entre les deux sites de Solutions & Funds.

Si cette opportunité vous intéresse, veuillez envoyer votre dossier complet (CV, lettre de motivation et certificats pertinents) à: Madame Aliénor Charrey - recruitment@solutionsandfunds.com