

Werkstudent*in (w/m/d) – im Bereich Fondsvertrieb

ansa capital management ist eine Investmentboutique. Eigentümergeführt, eigeninvestiert und unabhängig. Mit 10 Mitarbeitenden verwalten wir 1,8 Mrd. € für institutionelle und private Investoren*innen. Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung, Umsetzung und die Vermarktung globaler Total-Return und Absolute-Return Fonds-Strategien auf quantitativer Basis.

Du möchtest spannende Einblicke in den Retail-Fondsvertrieb einer erfolgreichen Fondsboutique erhalten und eng in die vielfältigen Aufgaben dieses Bereichs eingebunden werden? Dann unterstütze unser sympathisches und aufgeschlossenes Sales-Team im Rahmen einer 6 bis 12- monatigen Werkstudententätigkeit!

Während deines Einsatzes hast du die Chance, aktiv an der Planung, Koordination und dem Monitoring des Retail-Vertriebs im Bereich B2B und B2C mitzuwirken. Durch die Aufgabe besteht ein enger und direkter Draht zum Fondsmanagement und zur Unternehmensführung. Wir sind ein Team aus 10 Mitarbeitenden und leben den täglichen Austausch. Ganz nebenbei kannst du dein Fachwissen rund um Asset-Management und erfolgreichen Vertrieb erweitern und tiefe Einblicke in den deutschen Investmentfonds-Markt gewinnen.

Deine Herausforderung im Detail:

- Du unterstützt das Sales-Team bei der Organisation, Planung, Durchführung und Nachbereitung von Retail-Vertriebskampagnen im B2B- und B2C-Bereich
- In diesem Zusammenhang begleitest du aktiv externe und interne Vertriebsveranstaltungen und lernst echte Investierende aus den Bereich Retail/Wholesale und aus dem Institutionellen Bereich kennen
- Du wirst aktiv in die Erstellung und Verabschiedung des Marketingplans für die Fondsjahre 2024/2025 eingebunden und verantwortest in diesem Rahmen auch eigene Projekte, zum Beispiel zur Weiterentwicklung von Kommunikations-Unterlagen
- Darüber hinaus wirst du in die technische Administration des CRM-Systems, der Websites und Plattformen eingebunden und wirkst bei der kontinuierlichen Aktualisierung bestehender Templates und Präsentationen mit
- Ebenso wird die operative Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen und die direkte Kommunikation mit den Kunden*innen in deinen Aufgabenbereich fallen

Deine Kompetenz ist gefragt

- Momentanes Vollzeitstudium im Bereich BWL mit Schwerpunkten Finanzen, Marketing oder Wirtschaftspsychologie
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Hohe IT-Affinität sowie eine strukturierte und gewissenhafte Arbeitsweise
- Erste Erfahrungen im Wirtschaftsumfeld durch z.B. vorangegangene Praktika oder Werkstudentenjobs erwünscht
- Sehr gute Deutsch- sowie Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Affinität für Kundenkontakt und Kundenorientierung und sehr gute kommunikative Eigenschaften

Unser Angebot für Dich

Es gibt viel, was wir Dir als Werksstudent*in (m/w/d) bei ansa capital management bieten können.

Unser stetiges Wachstum beweist: Das Team ist unser wichtigstes Asset. Deshalb legen wir viel Wert auf die fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden und bieten flache Hierarchien. Basis hierfür ist unsere dynamische und offene Unternehmenskultur, in der Partnerschaft und Wertschätzung großgeschrieben werden.

Du steigerst deine Lernkurve und lernst quantitatives Asset Management hautnah kennen. Als Werkstudent im Bereich Sales bist du Teil der operativen Umsetzung unserer Vertriebsstrategie – und legst vielleicht sogar den Grundstein für eine mögliche Festanstellung bei ansa capital management.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung oder Kontaktaufnahme.

David Grünmayer | Director Client Relations
david.gruenmayer@ansa.de | T +49 174 539 3591

Beginn: nach Absprache

Dauer: 6-12 Monate

Einsatzort: Bensheim, Frankfurt, Remote