

Gestionnaire de Relation Senior

Banque Privée & Gestion de Fortune (h/f)

Lieu : Luxembourg · Contrat : à durée indéterminée (CDI) · Secteur : gestion de fortune indépendante

À propos de nous

Nous sommes un gestionnaire de fortune indépendant, actif depuis plus de vingt ans au Luxembourg et adossé à un solide groupe suisse. Nous sommes soumis à la surveillance de la CSSF. Là où beaucoup d'institutions ont vu leur attention au client s'éroder peu à peu sous l'effet de tendances bureaucratiques, nous gardons le cap sur l'essentiel : notre cœur de métier — le service au client — dans le respect intégral de nos obligations réglementaires.

Le poste

En tant que gestionnaire de relation senior, vous développez des relations durables avec une clientèle européenne, en toute autonomie.

Vos missions

- Développement commercial : constituer et développer un portefeuille de clients privés ou institutionnels
- Rencontrer prospects et clients afin de leur présenter nos services de gestion de fortune.
- Développer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires.
- Offrir un service sur mesure, répondant aux besoins des clients tout en satisfaisant aux exigences de due diligence et de compliance.
- Assurer la tenue et le suivi des documents d'ouverture de compte.
- Transmettre et suivre l'exécution des ordres de bourse.
- Assurer un suivi rigoureux et continu de la relation client.

Votre profil

- Une expérience étendue et avérée en gestion de relation et/ou en acquisition, au sein de la banque privée ou du secteur de l'assurance (Branche 23).
- Un niveau très senior, avec un parcours éprouvé.
- Vous avez bâti, au fil de votre carrière, une réputation établie et une relation de confiance avec votre clientèle, et vous êtes en mesure de prolonger et de développer cette expertise dans un nouvel environnement — dans le respect de vos obligations déontologiques et contractuelles.
- Vous maîtrisez au moins une de nos cinq langues de travail : l'anglais, le français, l'allemand, le néerlandais ou le luxembourgeois. Notre direction étant multilingue, la communication interne ne constitue jamais un obstacle.
- Un esprit entreprenant et autonome.

Notre offre

- Une rémunération attractive, liée à votre réussite commerciale.
- Une grande liberté d'initiative dans un environnement collégial à taille humaine.
- La stabilité d'un groupe suisse, alliée à l'agilité d'un acteur indépendant.

Intéressé(e) ?

Tout contact sera traité en toute confidentialité. Posez votre candidature via stephanie.alves@tarenolu.lu.

Une collaboration en tant qu'apporteur d'affaires indépendant est également envisageable — n'hésitez pas à nous contacter à ce sujet.