



Groupe bancaire **d'envergure internationale**, Mirabaud offre à des particuliers, à des clients institutionnels ainsi qu'à des entreprises et des professionnels de la finance, du conseil en investissement et des services de gestion de fortune et d'actifs, hautement personnalisés.

Basé à Genève, Mirabaud n'a cessé de se développer au fil du temps et compte à ce jour 700 collaborateurs qui perpétuent, par leur expérience et leurs compétences, l'esprit d'entreprise qui a présidé à la fondation de l'établissement en 1819. Le Groupe exerce aujourd'hui ses activités de **Wealth Management, d'Asset Management et de Securities** sur les principales places financières du globe et possède des bureaux en Suisse, au Royaume-Uni, au Luxembourg, en France, en Espagne, en Italie, au Canada, aux Emirats arabes unis mais aussi au Brésil.

Afin de poursuivre notre développement et de renforcer nos activités de Gestion de Fortune à Genève, nous sommes à la recherche de plusieurs :

GERANT (S) DE FORTUNE SENIOR (S)

Que vous soyez seul ou en Equipe, venez rejoindre Mirabaud & Cie SA, banque familiale bicentenaire, dont le modèle d'affaire, la plateforme, les services et la vision long terme vous permettront d'offrir à vos clients un service de qualité et sur-mesure.

Votre Profil:

- Gérant de Fortune Senior ayant développé avec succès une clientèle fidèle et déclarée – expérience de 10 ans minimum ;
- Acquisiteur entrepreneur, capable de développer une clientèle sur la base d'un Business Plan d'entente avec notre Direction ;
- Excellente connaissance des marchés, des produits, ainsi que des règles cross-border des marchés sur lesquels vous avez développé votre clientèle.

Nous vous offrons:

Un cadre de travail unique, ainsi qu'un modèle d'affaire vous permettant de développer votre base clientèle en vous offrant de la flexibilité et une grande autonomie. Notre banque familiale et à taille humaine vous offrira un environnement adapté à votre clientèle, tout en permettant d'atteindre vos objectifs. Pour ce faire, vous aurez l'occasion de travailler en étroite collaboration avec nos Associés et la Direction du Wealth Management.

Notre modèle d'entrepreneur vous garantit un lien direct entre vos efforts commerciaux et votre rémunération.

Notre approche entrepreneuriale et pragmatique vous permettra de développer votre portefeuille dans les meilleures conditions - les besoins des clients étant au centre de nos priorités.

Si vous êtes désireux d'entreprendre un nouveau challenge professionnel, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Responsable de Recrutement Groupe, Tiara Stritzko (tiara.stritzko@mirabaud.com), qui se fera un plaisir de vous rencontrer très prochainement. Votre dossier sera traité avec la plus grande confidentialité.

Mirabaud est fier d'être un employeur offrant à tous les mêmes opportunités.

Nous vous remercions de bien vouloir adresser votre dossier de candidature par e-mail à :

recrutement@mirabaud.com

Nous vous invitons aussi, en tout temps, à envoyer votre dossier à la même adresse e-mail.



Notes:

Nous n'accepterons pas de dossiers d'agences.

Une réponse sera communiquée uniquement aux candidatures correspondant strictement au profil recherché.



Mirabaud is an international banking group that provides a clientele of private and institutional investors, companies and finance professionals with highly customised investment, private banking and asset management services.

Based in Geneva, Mirabaud has evolved steadily over the years and now employs over 700 staff who, through their experience and expertise, perpetuate the entrepreneurial spirit that has guided the bank since its foundation in 1819. The Group now conducts its **Wealth Management, Asset Management and Securities** businesses in the main financial centres around the globe and has offices in Switzerland, the UK, Luxembourg, France, Spain, Italy, Canada, the United Arab Emirates and Brazil.

In order to continue our development and strengthen our wealth management activities in Geneva, we are looking to add:

Senior Relationship Manager (s) (Client Acquisition)

Whether you are alone or in a team, join Mirabaud & Cie SA, a 200-year-old family bank, whose business model, platform, services and long-term vision will enable you to offer your clients a quality and tailor-made service.

Your Profile :

- Senior Relationship Manager having successfully developed a loyal client base with declared assets with a minimum of 10 years' experience ;
- Acquisition entrepreneur, able to develop a client base on the basis of a Business Plan agreed with our Management ;
- Excellent knowledge of markets, products and cross-border rules of the markets in which you have developed your clientele.

What we offer :

A unique professional environment and a business model that allows you to develop your client base by offering flexibility and autonomy. Our family-owned bank will provide you with a suitable environment for your clients while helping you achieve your goals. You will have the opportunity to work closely with our Managing Partners and Management within our Wealth Management Department.

Our entrepreneur business model guarantees a direct link between your acquisition efforts and your compensation.

Our entrepreneurial and pragmatic approach will allow you to develop your book of business in the best conditions – our clients' needs being at the centre of our priorities.

If you are eager to take on a new professional challenge, please contact our Group Talent Acquisition Manager, Tiara Stritzko (tiara.stritzko@mirabaud.com), who will be happy to have a confidential conversation with you.

Mirabaud Group is an Equal Opportunity Employer.

If you are interested in this role, please send your application via email to the following address:



recrutement@mirabaud.com

If you would like to pursue a career within the Mirabaud Group, please send us your CV to the same email address.

Notes:

Please be aware that Introductions from recruitment agencies will not be considered.
Only candidates with a suitable profile will receive a response.