

Business Consultant skupiny Investhy

Smysl role

Smyslem role Business Consultanta v investiční společnosti Investhy, a.s. je podporovat růst a prosperitu společnosti prostřednictvím získávání nových investorů, udržování kvalitních vztahů s existujícími investory, zvyšování povědomí o společnosti na trhu a identifikaci nových příležitostí pro další rozvoj.

Náplň práce

- Akvizice nových investorů: Hlavním cílem Business Consultanta je aktivní vyhledávání a akvizování nových investorů, kteří by měli zájem investovat do emitovaných dluhopisů Investhy a spravovaných fondů Investhy. Tento proces zahrnuje identifikaci potenciálních investorů, navazování kontaktů, prezentaci investičních příležitostí a uzavírání obchodních dohod.
- Budování vztahů s investory: Business Consultant je zodpovědný za udržování a rozvoj dlouhodobých vztahů s existujícími i novými investory. To zahrnuje pravidelnou komunikaci, poskytování informací o výkonnosti investic a řešení případných dotazů či problémů investorů.
- Zvyšování povědomí o společnosti: Business Consultant pracuje na zvýšení povědomí o investiční společnosti Investhy, a.s., jejích produktech a službách na trhu. To může zahrnovat účast na konferencích, veletrzích, networkingových akcích či vytváření marketingových materiálů.
- Analýza trhu a konkurence: Business Consultant sleduje tržní trendy a konkurenční prostředí, aby společnost mohla lépe reagovat na aktuální situaci a přizpůsobit své investiční produkty a strategie.
- Spolupráce s interními týmy: Business Consultant spolupracuje s ostatními odděleními ve společnosti, jako jsou finanční, marketingové či vývojové týmy, aby byly investiční produkty a služby co nejatraktivnější pro potenciální investory.
- Identifikace nových příležitostí: Business Consultant hledá nové příležitosti pro růst a rozvoj společnosti, například prostřednictvím nových investičních produktů, partnerství nebo expanze do nových trhů.

Souhrn denních pracovních činností

- Telefonování (min. 2 hodiny denně)
- Schůzky se zákazníky – min 10/týden (analýza potřeb/realizace finančního plánu/servisní) - zadání, prezentace a realizace
- Administrativa - příprava na aktivity dle plánu, na schůzky, náslech s nadřízeným, práce s portfoliem, reporting (3 hodiny denně)
- Účast na týmových poradách, ročních plánovacích/vyhodnocovacích rozhovorech, osobních pohovorech, školeních a firemních akcích
- Komunikace s tipaři
- Osobní rozvoj a vzdělávání
- Budování vztahů s klienty, rozvoj klientského kmene prostřednictvím doporučení
- Práce se CRM systémem, segmentace klientů, práce s newslettery
- Cross-selling klientského kmene

Povinnosti

- Řádné dodržování právních předpisů, etických kodexů, pracovních principů a interních pravidel společnosti v oblasti provozní činnosti.
- Plnění vlastního plánu - KPI dle schváleného plánu s nadřízeným
- Servis klientského portfolia
- Sdělování nutných informací klientům a nadřízeným
- Vystupování a vedení jednání dle směrnic
- Seberozvoj
- Zadávání klientských dat do CRM systému, aktualizace dat

Plánování

- Business Consultant by měl spolupracovat se svým Team Leaderem na plánování svých činností, aby byly v souladu s týmovými cíli. To zahrnuje stanovení krátkodobých i dlouhodobých plánů, priorit a termínů.

Práva

- Právo na přístup k potřebným finančním informacím a dokumentaci související s činností společnosti.
- Právo na podporu a spolupráci ostatních oddělení při plnění svých povinností a hlavně Team Leadera.
- Právo na pravidelné vzdělávání investic a rozvoj obchodních dovedností.
- Právo na férové a transparentní hodnocení své práce a možnost kariérního růstu v rámci společnosti.

Závěrem

Role Business Consultanta v investiční společnosti Investhy, a.s. je zásadní pro růst a prosperitu firmy. Jeho hlavní úkoly zahrnují akvizici nových investorů, budování vztahů s investory, zvyšování povědomí o společnosti, analýzu trhu a konkurence, spolupráci s interními týmy a identifikaci nových příležitostí. Efektivní spolupráce se svým Team Leaderem je klíčová pro úspěch Business Consultanta a celého týmu. Tato spolupráce zahrnuje pravidelnou komunikaci, stanovení cílů a priorit, pravidelné schůzky, otevřenost ke zpětné vazbě, podporu a mentorství, týmovou spolupráci a přijímání odpovědnosti za práci a výsledky. Plánování činností a práva Business Consultanta, jako je přístup k informacím, podpora od týmu a možnosti profesního růstu, jsou také důležité pro jeho úspěch ve společnosti.