

Sales & Product Manager (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit · Hilden

Wer wir sind

Die ÖKOWORLD AG zählt mit über 50 Jahren Erfahrung zu den führenden Unternehmen im Markt ökologischer Investments. Unsere Gesellschaft ist ausschließlich auf nachhaltiges und ökologisches Investment spezialisiert und wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. In unserem Privatkundenvertrieb werden Kunden hinsichtlich Vermögensaufbau, Altersvorsorge und Investment bundesweit beraten. Die ÖKOWORLD AG hat Rentenversicherungen und Investmentfonds im Portfolio, deren Investitionsziele von unabhängigen Experten auf ethischen Anspruch, Sozialverträglichkeit und ökologische Kriterien geprüft wurden. Seit 1999 ist das Unternehmen börsennotiert.

Ihre Aufgaben

Product Sales (vertriebliche Ausrichtung der Rolle):

- Fachliche Unterstützung des Vertriebs bei Kundenterminen, Messen und Veranstaltungen.
- Durchführung von Produktschulungen und Workshops für interne Teams sowie externe Vertriebspartner
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Vertriebspartnern, insbesondere Banken,

Vermögensverwalten, Maklerpools und institutionellen Investoren

- Entwicklung von Verkaufsstrategien zur Positionierung nachhaltiger Produkte im Markt
- Enge Abstimmung mit Marketing zur Weiterentwicklung von Vertriebs- und Kommunikationsmaterialien

Produktmanagement

- Verantwortung für das gesamte Lifecycle-Management nachhaltiger Finanzprodukte (Fonds, Vermögensverwaltungsstrategien, ESG-Speziallösungen)
- Markt-, Wettbewerbs- und Trendanalysen im Bereich nachhaltiger Geldanlagen
- Initiierung und Begleitung von Produktneuentwicklungen sowie Optimierung bestehender Produkte
- Sicherstellung der regulatorischen Konformität in Zusammenarbeit mit Compliance, Legal und Risikomanagement
- Erstellung von Produktunterlagen, Präsentationen, Verkaufsunterlagen und Produktargumentationen

Schnittstellenmanagement

- Schnittstelle zwischen Produktentwicklung, Vertrieb, Marketing und Management
- Interne Koordination bei Produkteinführungen und Produktupdates

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Finanzwesen oder vergleichbarer Schwerpunkt

- Mehrjährige Erfahrung im Produktmanagement oder Vertrieb von Finanzprodukten, idealerweise im Bereich nachhaltiger Investments/ESG
- Fundierte Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen (z. B. MiFID II, SFDR, EU-Taxonomie)
- Erfahrung im Umgang mit Vertriebspartnern und institutionellen Kunden
- Hohe Kompetenz in Präsentation, Storytelling und Produktargumentation
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und sicheres Auftreten
- Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Proaktive, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamorientierung sowie überzeugende Beratungs- und Vertriebspersönlichkeit

Warum wir?

- Einen Job mit Sinn: Sie arbeiten in einem Unternehmen, das Nachhaltigkeit und Verantwortung in den Fokus stellt
- Ein angenehmes Arbeitsumfeld mit wertschätzender Unternehmenskultur
- Ein attraktives Gehalt, betriebliche Altersvorsorge, arbeitgeberfinanzierte Krankenversicherung, und weitere Benefits
- Abwechslungsreiche Aufgaben und flache Hierarchien
- Persönliche und fachliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Viel Raum für eigene Ideen und Eigeninitiative

- Die Möglichkeit zeitweise mobil zu arbeiten

Jetzt bewerben