

## SENIOR INSTITUTIONAL SALES (m/w/d)

### WER SIND WIR?

SideCaps ist ein FinTech, das sich auf börsennotierte Small- und Midcaps (DE, AT, LU) fokussiert. In diesem Segment bieten wir unseren Kunden und Partnern innovative Lösungen für den effizienten Blockhandel sowie für einen hochwertigen Informationszugang. Wir sehen uns als digitaler Vorreiter, der den Kundenmehrwert in den Vordergrund stellt und Transaktionen in diesem Segment grundlegend vereinfacht. Hierfür arbeiten wir mit führenden Handelsplattformen, Dienstleistern und Technologieanbietern zusammen. Nach dem kürzlich erfolgten Abschluss der Seed-Finanzierung stehen wir kurz vor dem Go-to-Market.

Dafür suchen wir einen Senior Institutional Sales. In dieser Rolle werden Sie unser einzigartiges Angebot bei Investoren im Small- und Midcap-Segment und bei Emittenten platzieren und damit eine Kernfunktion in unserem Unternehmen einnehmen. Dabei begeistern Sie potenzielle Kunden von Anfang an für SideCaps und erhalten die Möglichkeit, die zukünftige Entwicklung eines spannenden FinTechs maßgeblich mitzugestalten.

### IHRE AUFGABEN:

- Akquisition und Betreuung von institutionellen Investoren u.a. Vermögensverwalter, Fonds, Banken, Beteiligungsgesellschaften und Family Offices mit einem Fokus auf Small- und Midcaps aus dem deutschsprachigen Raum
- Ansprache der IR-Abteilungen von Emittenten als Multiplikatoren für unsere Lösung
- Aufnahme von Kundenfeedback und Rückmeldung an die Produktentwicklung für eine kontinuierliche Optimierung unseres Lösungsangebots
- Vor- und Nachbereitung von Vertriebsterminen inklusive Dokumentation und Mitwirkung bei Kunden-Onboarding
- Zusammenarbeit mit externen Partnern aus dem Kapitalmarktumfeld
- Stetige Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse zur Steigerung der Effizienz und Qualität
- Mitgestaltung und Verwirklichung der Sales Strategie mithilfe Ihrer operativen Exzellenz

#### DAS BRINGEN SIE MIT:

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Equity Sales/Institutional Sales im relevanten Kundensegment inklusive exzellentem Netzwerk
- Sehr gute Kapitalmarktkenntnisse bevorzugt mit Bezug zu Small- und Midcaps sowie Erfolge in der Akquisition von institutionellen Investoren
- Hohe Identifikation mit Fintech-Plattformgeschäft und digitalen Lösungen
- Eigenständiges Arbeiten gepaart mit starker Erfolgs- und Kundenorientierung
- Hohe Reisebereitschaft
- Flexibilität und Hands-on-Mentalität gepaart mit Start-up-Spirit

#### WIR BIETEN:

- Die einmalige Gelegenheit ein agiles FinTech in einer frühen Wachstumsphase aktiv mitzugestalten
- Ein hoch dynamisches Arbeitsumfeld in einem Team, das fair, transparent und auf Augenhöhe miteinander agiert und in dem der Spaß bei der Arbeit auch nicht zu kurz kommt
- Bei uns im Team schaffen wir Raum für Ihre Karriere und Ihre persönliche Weiterentwicklung
- Eine marktübliche Fixvergütung sowie eine erfolgsabhängige Vergütung inklusive eines ESOP-Programms, dass Sie langfristig stark an der Unternehmensentwicklung partizipieren lässt

#### UNSER SET-UP:

- Unser Team verteilt sich auf die Standorte Hamburg, Köln & Kassel, zudem haben wir ein Office am Standort in Hamburg
- Ihnen ist komplett offen gestellt, ob Sie lieber im Office in Hamburg oder Remote arbeiten möchten

#### DAS KLINGT INTERESSANT FÜR SIE?

Dann schicken Sie uns Ihre Bewerbung incl. CV an [julius.krieg@sidecaps.com](mailto:julius.krieg@sidecaps.com)