



## DWS Investments Third Party Sales – Germany Praktikanten/-innen

Umfangreiche Informationen und unsere Online-Bewerbung finden Sie unter [www.db.com/careers](http://www.db.com/careers)

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an den Recruiting Center +49 (0) 69 910-22201

### Über DWS Investments

DWS Investments ist seit über 50 Jahren erfolgreich am Markt. Ein verwaltetes Fondsvermögen von mehr als 135 Milliarden Euro Marktführer in Deutschland. Auch in Europa belegt die DWS einen der Spitzenplätze. Darüber hinaus sind wir als globale Marke in allen wichtigen Finanzzentren vertreten.

1956 gegründet, erstreckt sich die Präsenz der DWS heute nicht nur auf die Kernmärkte Europas. Auch in Amerika, der Region Asien-Pazifik und dem Nahen Osten ist die DWS seit Jahren tätig.

\* DWS/DB-Gruppe; BVI, Stand: 31.03.2012

### Über Third Party Sales – Germany

Mit einem Praktikum im Bereich Third Party Sales – Germany haben Sie die hervorragende Möglichkeit einen Vorgeschmack auf die Arbeit in der Finanzwelt zu bekommen. Der Bereich vertreibt DWS Produkte an Finanzmakler sowie Versicherungen, Großbanken, Privatbanken, Dachfondsmanager, Family Offices in Deutschland. Das Universum der Produkte reicht dabei von Investmentfonds, geschlossenen Fonds und Hedgefonds über Zertifikate bis hin zu individuell konzipierten Investmentlösungen.

Ihr konkretes Tätigkeitsgebiet hängt von den abteilungsinternen Erfordernissen einerseits und Ihren persönlichen Vorkenntnissen andererseits ab.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung für den Bereich Asset Management / Sales!

**Einsatzort:** Frankfurt am Main

**Praktikumsdauer:** 3 bis 6 Monate

### Aufgaben während des Praktikums

- Unterstützen der Sales Manager bei vielfältiger Vertriebsinnendienst- und Reportingtätigkeiten
- Analyse und Erarbeitung von vertriebsrelevanten Informationen (Vertriebszahlen, Vertriebspartner-, Markt- und Produktdaten) in Zusammenarbeit mit internen Abteilungen für Kunden und Sales Manager
- Professionelle Beantwortung von Anfragen der Kunden und der Vertriebspartner
- Erstellen von Vertriebs- / Projektpräsentationen in deutscher und englischer Sprache
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen (u.a. Research, Pflege von Vertriebspartnerdaten in CRM Tool „Sales Force“)
- Organisation / Koordination und Mitwirkung von Vertriebsaktivitäten (u.a. Kundenveranstaltungen, Roadshows, Conference Calls, AM Workshops...)
- Aktive Mitgestaltung von Projekten und eigenständige Übernahme von Aufgaben aus dem Bereich Business Management

### Ihre Qualifikationen

- Studium (BWL, VWL, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen, Mathematik oder Geistes- und Kommunikationswissenschaften)
- Abgeschlossenes 3. Semester des Bachelorstudiums oder erfolgreich absolviertes Vordiplom
- Gute Kommunikationsfähigkeiten (Ausdrucks- und Schreibfähigkeit)
- Ausgeprägtes Interesse am Kapitalmarktgeschehen, und darin ausbaufähige Kenntnisse und Erfahrungen
- Hohes Maß an Kundenorientierung, Eigenverantwortlichkeit und Genauigkeit
- Deutsch und Englisch fließend, weitere Sprachen erwünscht
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Hohe Motivation und Einsatzbereitschaft sowie Teamfähigkeit

