

Junior Sales & Marketing

Rivage Investment est une société de gestion de portefeuille indépendante agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, intervenant essentiellement dans le financement de projets d'infrastructures (incluant notamment l'énergie, le transport, et d'autres actifs réels) et le financement du secteur public. La société gère 20 fonds d'investissement représentant plus de 6 milliards d'euros. Nos clients sont des investisseurs institutionnels français et étrangers. **Rivage Investment est classé parmi les 10 plus importants gérants mondiaux de fonds de prêts finançant les infrastructures.**

Acteur majeur sur le segment des fonds de prêt, nous continuons à croître en développant de nouveaux fonds, activités, outils et méthodologies répondant aux besoins des investisseurs institutionnels et nous sommes à la recherche de collaborateurs à forts potentiels pour accompagner ce développement.

La société compte près de trente collaborateurs de différentes nationalités. Notre très fort développement se poursuit et nous conduit à renforcer nos fonctions vente, relation investisseurs & marketing.

En lien direct avec le Directeur du Développement de Rivage Investment, le Junior Sales & Marketing sera en charge de cette activité auprès d'une clientèle institutionnelle française.

Fonctions

Les fonctions vente, marketing et communication sont actuellement opérées par le Directeur du Développement de Rivage Investment.

Les principales missions du candidat seront :

- Développement de l'activité commerciale en France auprès d'une clientèle institutionnelle : suivi d'une partie du portefeuille existant, prospection de nouveaux investisseurs ;
- Suivi et mise à jour des outils de marketing et de communication (brochures produits, outils d'emailing, etc.) ;
- Réponses aux appels d'offre, questionnaires de due diligence ;
- Veille concurrentielle et réglementaire.

Profil

Rivage Investment a su convaincre de nombreux investisseurs institutionnels européens depuis 2013 et dépasser 6 milliards d'euros d'actifs gérés en 6 ans grâce à :

- l'adéquation de l'offre aux besoins des investisseurs institutionnels,
- l'excellence de l'équipe Dette Infrastructure et Dette Secteur Public dans l'origination et l'analyse des projets d'investissement,
- la rigueur des processus d'investissement,
- la qualité du suivi et des reportings offerts aux investisseurs,
- et bien entendu l'expertise institutionnelle de l'équipe commerciale.

Nous offrons à un jeune candidat ambitieux la possibilité de rejoindre cette équipe et couvrir dans un premier temps une partie de la clientèle française existante et la développer.

Pour cela la personne que nous recherchons devra nous convaincre sur les aspects suivants :

- Première expérience réussie (2 à 3 ans minimum) dans des fonctions vente ou marketing dans une société de gestion ou salle de marché Fixed Income auprès d'une clientèle institutionnelle française ;
- Stages réussis dans des fonction de vente ou marketing dans l'univers financier ;
- Master 2 minimum – Grande Ecole de Commerce – Sciences Po ;
- Capacité à évoluer dans une « start up » en forte croissance ;
- Très bon niveau d'anglais et très bonne qualité rédactionnelle en français et en anglais ;
- Bon niveau dans une troisième langue parmi allemand, espagnol et italien ;
- Maîtrise avancée du pack office (Excel, Power Point et Word).

Qualités

- Expertise, rigueur, autonomie et fiabilité
- Ecoute,
- Créativité,
- Sens du service,
- Implication, persévérance,
- Discrétion et confidentialité,
- Dynamisme, esprit d'équipe, capacité à communiquer avec tous types d'interlocuteurs,
- Goût pour évoluer dans des structures à taille humaine et en fort développement,

Type de contrat : CDI

Localisation : 5 rue Drouot 75009 Paris

Date : dès que possible

Les candidatures doivent être envoyées à recrutement@rivageinvestment.com en précisant la référence *SALESJR*