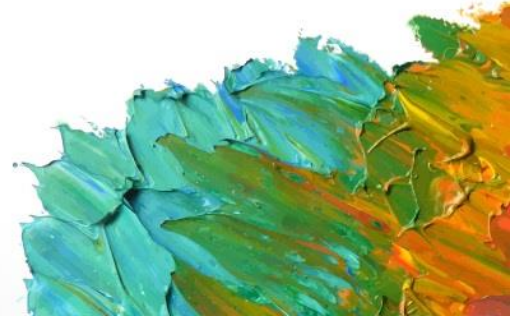


# A pioneer in quantitative strategies



**Rivoli Fund Management** is currently looking for an international sales to lead its European and foreign business development.

As a fluent English speaker, he or she will be in charge of maintaining and developing our clients and prospects portfolio in European countries (outside France) and in the US.

His or her main roles will be :

- Maintaining customer relationship with current investors
- Promoting the know-how and financial products of the Asset Management firm
- Prospecting new investors
- Analyzing customer expectations
- Answering tenders and due diligences
- Filling external databases
- Reporting to investors
- Maintaining relationships with business development partners
- Promoting the corporate identity

We are looking for :

- a five years degree profile from business school, engineering school or university equivalent, with an asset management specialization,
- a technical knowledge on markets, financial mechanisms and collective investment schemes,
- a three years expertise in asset management, including at least one with a quant manager,
- a fluent English

Hopefully guided by an interest on financial matters and convincing skills, the candidate will be keen on promoting the expertise of our strategies within the asset management world.

Inside the firm, he or she will be keen on integrating into a cohesive and collaborative team.

Applications can be sent to [job@rivolifund.com](mailto:job@rivolifund.com)

.....  
**Rivoli Fund Management** recherche actuellement un/une international sales pour accompagner son développement commercial en Europe et à l'international.

Parfaitement à l'aise en anglais, il ou elle sera en charge de suivre et développer un portefeuille de clients et de prospects, au sein d'une zone de pays européens (hors France) et aux Etats-Unis, avec pour principales missions :

- Suivi de la relation client avec les investisseurs
- Promotion du savoir-faire et des produits de la société
- Prospection de nouveaux investisseurs
- Analyse des besoins des clients
- Réponses aux appels d'offre et due-diligences
- Alimentation des bases de données externes
- Reporting client
- Suivi des relations avec les partenaires commerciaux
- Promotion de l'image corporate

Nous recherchons :

- Un profil de formation Bac+5 en Ecole de Commerce, d'ingénieur ou équivalent universitaire, avec une spécialisation en gestion d'actifs,
- Avec une connaissance technique des marchés, des mécanismes financiers et des véhicules d'investissement,
- Une expérience professionnelle en gestion d'actifs d'environ 3 ans, dont au moins une année en gestion quantitative,
- et un anglais bilingue

Animé(e) d'une appétence pour la matière financière et d'une force de conviction, le/la candidat(te) aura à cœur de promouvoir l'expertise de notre gestion dans l'écosystème de la gestion d'actifs.

Au sein de l'entreprise, il ou elle aura la volonté de s'intégrer à une équipe très soudée et collaborative.

Les candidatures peuvent être adressées à [job@rivolifund.com](mailto:job@rivolifund.com)