



TRUNCUS

Generaties rekenen op ons

Junior wealth manager

Truncus (°2001, Zele) is een family office en een erkende vermogensbeheerder die klanten begeleidt in de uitbouw van hun vermogen. Wij zijn een Belgische, door de FSMA gereguleerde, onderneming die geleid wordt door een driekoppig directiecomité. Truncus is een groeiende en snel veranderende onderneming, waardoor leergierige en geëngageerde medewerkers doorgroeikansen krijgen.

Onze waarden zijn: engagement, verantwoordelijkheid, eigenheid, discretie en wijsheid. Als medewerker is het belangrijk om deze waarden dagelijks in de praktijk toe te passen zodat we samen als één gemotiveerd team de doelstellingen van Truncus kunnen realiseren.

OVER DE ROL:

Bij Truncus start je in een 2-jarig ontwikkeltraject waarin je zowel vermogensbeheer als family office grondig leert kennen. Dit traject is erop gericht je stap voor stap te laten doorgroeien van een productgerichte adviesrol naar die van *trusted advisor*: een vast aanspreekpunt voor cliënten bij bredere patrimoniale vraagstukken. Zo ontwikkel je je tot een veelzijdige professional binnen het financiële domein en bouw je diepgaande kennis op van de diensten die Truncus aanbiedt. Als Junior Wealth Manager ben je het centrale aanspreekpunt voor zowel potentiële als bestaande klanten en vertegenwoordig je Truncus met overtuiging en vertrouwen. Je bouwt actief aan klantenrelaties door te netwerken, te overtuigen en de juiste oplossingen te verbinden aan de noden van vermogende klanten. Je versterkt de commerciële positie van Truncus in de markt door kansen te signaleren en met initiatief mee te bouwen aan duurzame groei. Je handelt met eigenaarschap, neemt initiatief en zoekt samenwerking op, en je draagt bij aan een klantgerichte en ondernemende cultuur. Daarnaast krijg je de kans om mee te bouwen aan "Roots", het next generation-programma van Truncus. Je denkt actief mee over hoe we jongere generaties binnen families betrekken, informeren en begeleiden rond vermogen, ondernemerschap en financiële educatie.

VERANTWOORDELIJKHEDEN:

- **Business Development:** je signaleert commerciële opportuniteiten via jouw netwerk, evenementen of referrals en zet deze om in nieuwe klantenrelaties of extra diensten bij bestaande klanten. Je vertegenwoordigt Truncus extern en werkt actief mee aan het vergroten van onze klantenportefeuille. Je vertaalt klantennoden naar concrete voorstellen en detecteert actief kansen voor cross-selling en upselling.
- **Klantenrelatie opstarten (onboarden):** je zorgt voor een professionele en warme onboarding van nieuwe klanten,

HEEFT U INTERESSE?

Stuur uw cv en een korte motivatie naar:

Amina Fajjia

amina.fajjia@truncus.eu



TRUNCUS

Generaties rekenen op ons

van kennismaking en contractueel kader tot overdracht naar interne specialisten. Je legt het aanbod helder uit en bewaakt een vlotte instap.

- **Klantenbinding & relatieonderhoud:** je volgt bestaande klanten actief op en versterkt de relatie via regelmatige contactmomenten, updates en service. Je werkt nauw samen met relatiebeheer in de opvolging van klantendossiers.
- **Commerciële communicatie & overtuiging:** je communiceert helder, respectvol en overtuigend – mondeling én schriftelijk. Je vertaalt noden naar oplossingen en ondersteunt Truncus' commerciële positionering in de markt.

KWALIFICATIES

- **Opleiding:** Master in Economie, Handelswetenschappen of Rechten en minstens 2 jaar relevante ervaring.
- **Talenkennis:** Nederlands: zeer goed, Frans en Engels: noties.
- **Rijbewijs:** B.
- **Flexibiliteit:** bereidheid om buiten de kantooruren deel te nemen aan events en klantenafspraken.
- Sterke interesse in de beurs en financiële markten: je volgt economische en marktevoluties actief op en bespreekt deze vlot met klanten.
- **Professionele houding:** verzorgde en professionele communicatiestijl naar interne en externe stakeholders.

KENNIS & SOFTWARE

- **Digitale vaardigheden:** je maakt je nieuwe IT-systemen en digitale tools snel eigen en past je werkmethodes vlot aan. Je werkt met MS365 (Teams, SharePoint, Word, Excel, PowerPoint) en leert jobspecifieke tools (Odoo, ...) snel gebruiken.
- **Basiskennis AI:** bereidheid om AI-tools (zoals CoPilot) verder te leren en toe te passen binnen je rol.
- **Kennis van Financieel Recht & Vermogensbeheer:** ervaring met bank- en financiewezen, fiscaliteit, vermogensplanning en familie- en burgerlijk recht.

ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN

Bij Truncus bieden we duidelijke groeipaden afgestemd op jouw bijdrage, competenties en impact. Je begint met een 2-jarig traject waarin je zowel vermogensbeheer als family office leert met als doel om na dit traject zelfstandig te functioneren als Front Office medewerker binnen bestaande klantenrelaties. We investeren in jouw professionele ontwikkeling en bieden ruimte voor zowel inhoudelijke als leiderschapsrollen.

HEEFT U INTERESSE?

Stuur uw cv en een korte motivatie naar:

Amina Fajjia
amina.fajjia@truncus.eu



TRUNCUS

Generaties rekenen op ons

WAAROM TRUNCUS?

- Truncus is een groeiende, innovatieve organisatie die zich richt op klantgerichte oplossingen en een cultuur van **professionaliteit, discretie en samenwerking**.
- Wij bieden een uitdagende werkomgeving waar **persoonlijke groei** en professionele ontwikkeling centraal staan.
- Een **dynamisch en inspirerend team**, waar je met gedreven collega's samenwerkt aan duurzame klantenrelaties en de verdere ontwikkeling van de organisatie.
- Je krijgt ruimte om mee te bouwen aan initiatieven zoals Roots / next gen.
- **Hybride**: 2 dagen thuiswerk na inwerkperiode.

HEEFT U INTERESSE?

Stuur uw cv en een korte motivatie naar:

Amina Fajjia

amina.fajjia@truncus.eu