



## **Investor Relations/Business Development Associate**

**Montréal, Québec**

### **About Converium:**

Converium Capital is a multi-strategy opportunistic investment firm headquartered in Montreal. We strive to generate positive and uncorrelated returns for our clients regardless of the macroeconomic environment by investing primarily in distressed and event-driven opportunities globally and across the capital structure.

### **The Position:**

We are seeking an Investor Relations / Business Development Associate to support the firm's institutional fundraising and investor relations efforts. This role will work closely with senior leadership and have a primary focus on prospective and current investor engagement, business development execution, and client communications, with a focus on pensions, endowments, OCIOs, consultants, and family offices.

The newly created position presents the right candidate with a fantastic opportunity to make significant contributions to a growing investment manager.

### **Duties and Responsibilities:**

- Support institutional business development efforts across pensions, endowments, consultants, OCIOs, and family offices
- Manage investor pipeline activity, meeting coordination, and follow-up execution using the firm's CRM environment
- Prepare and maintain institutional marketing materials including pitch decks and performance summaries
- Assist with investor diligence processes including DDQs, RFP responses, and data requests
- Coordinate investor meetings, roadshows, allocator events, and conference participation
- Support the team in drafting and distributing investor communications, including quarterly updates, client letters, and webinar preparation
- Partner closely with investment and senior leadership teams to ensure compliant allocator-ready materials and high-touch execution

### **Position Requirements:**

- Undergraduate degree, with 3 to 5 years of experience in investment banking, capital markets/institutional sales, capital introduction, or investor relations and business development
- Understanding of investment performance measurement, financial reporting and investment-related analytics (Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA) certification is an asset)
- Proficiency with CRM systems (Dynamo preferred) and other databases
- Proficiency with Microsoft 365 suite, including Outlook and Word, and particularly Excel and PowerPoint (with institutional-level familiarity with PowerPoint)
- Direct or indirect experience with hedge funds and multi-asset class experience a plus
- Excellent communication skills in written and spoken English is a necessity and in French is a significant asset



- Professional presence and the confidence to engage with sophisticated institutional investors and allocators
- Significant attention to detail, discretion, responsiveness and follow-through
- Comfort with, and availability for, travel
- Highly motivated individual seeking to be part of a flat organization and to work within a collaborative team environment
- Assets include: Familiarity with institutional allocator universe, decision-making and diligence cycles, and experience supporting fundraising or business development processes at an alternative asset manager

Attractive compensation package commensurate with experience, health benefits and great working environment.

For inquiries please contact: [careers@converiumcap.com](mailto:careers@converiumcap.com)

**[*Version française à la prochaine page*]**



## **Adjoint(e) aux Relations avec les investisseurs / Développement commercial**

**Montréal, Québec**

### **À propos de Converium:**

Converium Capital est une société de gestion de placements multistratégique et opportuniste, avec son siège social à Montréal. Nous aspirons à générer des rendements positifs et sans corrélation pour nos clients, quel que soit l'environnement macroéconomique, en investissant principalement dans des opportunités événementielles et des situations de détresse financière à travers le monde et diverses structures de capital.

### **Le Poste:**

Nous sommes à la recherche d'un(e) Adjoint(e) aux relations avec les investisseurs et développement commercial pour soutenir nos activités de financement institutionnel et contribuer au développement des relations clients. Cette position collaborera avec la direction, et sera axé principalement sur l'engagement avec nos investisseurs courants et prospectifs, la réalisation du développement commercial, et la communication avec les clients, notamment les caisses de retraite, les fonds de dotation, les « OCIO », les consultants et les bureaux familiaux.

Ce poste nouvellement créé représente une excellente opportunité pour le/la candidat(e) idéal(e) de contribuer de manière significative à un gestionnaire de portefeuille en pleine croissance.

### **Tâches Principales et Responsabilités:**

- Soutien institutionnel aux initiatives commerciales des fonds de pension, des fonds de dotation, des consultants, des « OCIO » et des bureaux de gestion de patrimoine
- Gestion du pipeline des investisseurs, organisation des réunions et suivi en utilisant le logiciel du CRM
- Préparation et maintien des matériaux de marketing institutionnel (présentations, synthèses de rendement, etc.)
- Soutien aux processus de diligence des investisseurs (DDQ, réponses aux appels d'offres, demandes de données, etc.)
- Coordination des réunions d'investisseurs, des « roadshows », des événements pour les allocateurs et la participation par la société à des conférences
- Soutien à l'équipe pour la rédaction et la distribution des communications aux investisseurs (mises à jour trimestrielles, lettres aux clients, préparation de webinaires, etc.)
- Collaboration étroite avec les équipes de direction et d'investissement pour la génération des matériaux conformes et prêts pour les allocateurs ainsi que la gestion des relations avec des fortes interactions

### **Profil recherché:**

- Diplôme de premier cycle avec 3 à 5 ans d'expérience en investissement (banque d'investissement, marchés financiers, levée de fonds, ou relations avec les investisseurs / développement commercial)



- Maîtrise de la mesure des rendements, des rapports financiers et de l'analyse des placements (la certification CAIA est un atout)
- Maîtrise des systèmes CRM (Dynamo de préférence) et autres bases de données
- Maîtrise de la suite Microsoft 365, notamment Outlook et Word, et plus particulièrement Excel et PowerPoint (avec une bonne connaissance de PowerPoint en contexte institutionnel)
- Expérience directe ou indirecte dans le domaine des fonds de couverture et en gestion de multiple classes d'actifs serait appréciée
- Excellentes compétences en communication écrite et orale en anglais est indispensable, et la maîtrise du français est un atout majeur
- Professionnalisme et assurance pour interagir avec des investisseurs et des gestionnaires d'actifs institutionnels
- Rigueur, discrétion, réactivité et sens du suivi
- Disponibilité et ouverture aux voyages d'affaires- Personne très motivée souhaitant s'intégrer à une organisation horizontale et travailler en équipe
- Avantages : connaissance des processus d'allocation d'actifs institutionnels, des processus décisionnels et de vérification / diligence, ainsi qu'une expérience des processus de levées des fonds ou de développement commercial au sein d'une autre société de gestion d'actifs

Régime de rémunération attrayant et lié au niveau d'expérience professionnelle, en plus d'avantages médicaux et d'un excellent milieu de travail.

Contactez-nous à: [careers@converiumcap.com](mailto:careers@converiumcap.com)