

Position: Leiter Vertrieb Sach (Norddeutschland) bei einem unabhängigen deutschen Versicherungskonzern

Projekt: CANO

Ihr Kontakt: Herr Klaus Baumeister (K.Baumeister@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-16 bzw. 0170/8339333
Frau Dijana Sabic (D.Sabic@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-22
Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Zusammenfassung aller zurzeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf WWW.JOBFINANCE.DE. Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

Neue Stellenangebote:

Durch eine Registrierung auf unserer Internetseite ist es Ihnen möglich, sich immer die neuesten Unternehmens- und Positionsbeschreibungen aus dem Sie interessierenden Segment per E-Mail-Abo zusenden zu lassen.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist seit über drei Jahrzehnten im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.



UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG

CANO

Leiter Vertrieb Sach (Norddeutschland) bei einem unabhängigen deutschen Versicherungskonzern

1. Die Aufgaben

Gesucht wird der Leiter Vertrieb Sach, zuständig für Norddeutschland. Neben der fachlichen und disziplinarischen Verantwortung für die unterstellten Vertriebsmitarbeiter sowie die fachliche Steuerung der dezentralen Serviceeinheit und - bei Bedarf - die sinnvolle Einbindung von ebenfalls dezentral aufgestellten Underwritern, hat der Stelleninhaber folgende wesentliche Aufgaben:

- Wahrnehmung aller organisatorischen und personellen Aufgaben vor Ort, die mit der Führung einer regionalen Vertriebseinheit zusammenhängen
- Führung und Förderung der unterstellten Mitarbeiter sowie Verantwortung für eine bedarfsgerechte Personalentwicklung
- Steuerung der Organisation zur Erreichung der qualitativen und quantitativen Vertriebsziele
- Laufende Analyse der Organisation des eigenen Zuständigkeitsbereiches sowie permanente Optimierung der entsprechenden Arbeitsabläufe und -prozesse
- Beobachtung und Analyse der regionalen Marktsituation und Anpassung der Vertriebsstrategie an die spezifischen Erfordernisse
- Auf- und Ausbau der regionalen Geschäftsbeziehungen zu Vertriebspartnern und Vermittlern sowie ständige Kontaktpflege



- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung von vertriebsorientierten Konzepten und Strategien
- Verantwortung für vertriebsgerechte und ertragsorientierte Bestandspflege
- Initiierung und Koordination von notwendigen Sanierungsmaßnahmen
- Laufende Kontrolle der Qualität des Geschäftes der Vertriebspartner und der Produktionsentwicklung
- Sicherstellung der bedarfsgerechten Planung, Organisation und Durchführung von Schulungsmaßnahmen für Vertriebspartner und Vermittler
- Mitwirkung bei der Erstellung, Veränderung und Aufhebung von Agenturverträgen und Vermittlervereinbarungen
- Dialog mit bzw. Unterstützung von anderen Sparten, vor allem mit dem Fokus auf Cross-Selling
- Intensive Kontaktpflege zu den Fachabteilungen der Direktion
- Repräsentation des Unternehmens in der Region
- Wahrnehmung von Sonderaufgaben und Mitarbeit in Projekten

2. Die Anforderungen

Gesucht wird eine kommunikative, unternehmerisch denkende und handelnde, im regionalen Markt etablierte, führungsstarke, vertriebs- und serviceorientierte Persönlichkeit. Die Anforderungen im Einzelnen:



- Kaufmännische Ausbildung und/oder wirtschaftswissenschaftlicher oder vergleichbarer Studienabschluss
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Kompositumfeld mit Schwerpunkt Gewerbe- und Firmenkunden und guter Vernetzung insbesondere im Maklersegment des Mittelstandes
- Führungserfahrung oder nachgewiesenes Führungspotenzial
- Teamorientierung, Motivationsstärke und soziale Kompetenz sowie natürliche Autorität
- Konzeptionelle, organisatorische sowie ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Schnelle Auffassungsgabe, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Kommunikationsstärke sowie sicheres und überzeugendes Auftreten in der Öffentlichkeit
- Gutes Netzwerk und Geschick im Umgang mit unterschiedlichsten Geschäftspartnern
- Systematische, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Loyalität sowie hohes Engagement und Belastbarkeit

3. Das Angebot

Den Stelleninhaber erwarten interessante und herausfordernde Aufgabenstellungen und gute vertriebliche Gestaltungsmöglichkeiten.

Geboten werden darüber hinaus:



- Attraktive Fixbezüge und ergebnisorientierte variable Anteile
- Versicherungstypische Sozial- und Nebenleistungen
- Dienstwagen

Alle Einzelheiten der Vertragsgestaltung können, fachliche und persönliche Übereinstimmung vorausgesetzt, im direkten Dialog mit dem Auftraggeber geregelt werden.

Das Angebot wendet sich an Personen jeden Geschlechts (m/w/d).

4. Ihr nächster Schritt

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Sollten Sie uns auf Basis der Informationen der Positionsbeschreibung Unterlagen zur Verfügung stellen, damit wir diese innerhalb des Projektes zielgerichtet bearbeiten können, nehmen Sie bitte in jeglicher Korrespondenz Bezug zur entsprechenden Positionsbeschreibung und willigen Sie bitte zum Schutz ihrer Daten folgender Einverständniserklärung zu:

„Hiermit willige ich ein, dass die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH meine Daten für inhaltlich zweckgebundene, und meinem Profil entsprechende, aktuelle und zukünftige Projekte und Projektinformationen speichert und nutzt. Dieses beinhaltet unter Umständen auch eine zielgerichtete und projektbezogene Weitergabe meiner personenbezogenen Daten an Mandanten der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH. Meine Daten werden ausschließlich in diesem Zusammenhang verwendet. Gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO kann ich die einmal erteilte Einwilligung gegenüber der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH jederzeit widerrufen. Dies hat zur Folge, dass die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr weitergeführt werden darf.“

