

Position: Account Manager private Krankenversicherung; Standort Baden-Württemberg.

Projekt: CHMB

Ihr Kontakt: Herr Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023
Herr Klaus Baumeister (K.Baumeister@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-16 bzw. 0170/8339333
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.

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

CHMB

Account Manager private Krankenversicherung; Standort Baden-Württemberg

1. Die Aufgaben

Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebs insbesondere mit dem Fokus auf des Geschäftsfeld KV Firmenkunden plant unser Kunde zukünftig neben dem Voll-/Zusatzversicherungsgeschäft auch zukünftig noch eine stärkere Konzentration auf das Firmengeschäft. Für die Umsetzung dieser neuen Strategie suchen wir in der Region Baden- Württemberg einen Accountmanager, der zunächst in der bestehenden Struktur durch Akquisition, Bestandsbetreuung und Bestandsausweitung maßgeblich die weitere positive Entwicklung unterstützt.

- Ausbau und Pflege der Beziehungen zu unseren Geschäftspartnern (Makler, Kooperationen, Pools und Vertriebsgesellschaften), mit dem Ziel, die Umsätze nachhaltig zu steigern
- Erstellung von Konzepten zur strategischen Betreuung und Weiterentwicklung der Accounts im Verantwortungsbereich
- Präsentation und aktiver Vertrieb unserer Produkte im Rahmen von Schulungen, Webinaren und Terminen vor Ort
- Eigenständige Planung, Vorbereitung und Durchführung von Akquisitionsgesprächen inklusive Nachbereitung und Dokumentation
- Selbstständige Geschäftspartnerentwicklung
- Laufende Kontrolle der Qualität der Vertriebspartner und der Produktionsentwicklung



- Intensive Marktbeobachtung und -analyse zur Identifizierung neuer Geschäftspotenziale im KV-Geschäft
- Regelmäßige Abstimmung/Kommunikation mit den internen Bereichen und anderen Sparten

2. Die Anforderungen

Gesucht werden Persönlichkeiten, die ihren Erfolg aktiv gestalten möchten, kommunikativ veranlagt sind, unternehmerisch denken und handeln und im regionalen Markt gut vernetzt sind. Die Anforderungen im Einzelnen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium Ausbildung zum Versicherungskaufmann oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung, möglichst ergänzt um eine berufsspezifische Weiterbildung
- Hervorragende Fachkenntnisse im Bereich PKV idealerweise auch im Bereich BKV und GKV
- Mehrjährige Vertriebserfahrung und nachweisbare Erfolge in der Betreuung unabhängiger Vertriebspartner
- Fundierte Kenntnisse im regionalen Maklersegment und gewachsene Netzwerke
- Ausgeprägte Motivationsstärke und soziale Kompetenz
- Routinierter Umgang mit Social Media und den gängigen Office-Anwendungen
- Schnelle Auffassungsgabe, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen



- Einsatzbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein und Belastbarkeit
- Flexibilität, Organisationstalent und Reisebereitschaft
- Systematische selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Sicheres Auftreten und rhetorische Begabung

3. Das Angebot

Im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses wird eine gute auch am Erfolg gemessene Vergütung gezahlt sowie ein Firmenwagen zur Verfügung gestellt und versicherungstypische Sozial- und Nebenleistungen geboten. Alle weiteren Details der Vertragsgestaltung können – persönliche und fachliche Übereinstimmung vorausgesetzt – im 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.“

