



Unsere Mandantin zählt mit mehr als 1.800 Mitarbeitern, über eine Million Versicherten und einem deutschlandweiten Filialnetz zu den 20 größten gesetzlichen Krankenkassen. Eine langjährige Tradition als Partner für Privatpersonen und Firmenkunden beim Thema Gesundheit und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit zeichnen unsere Mandantin aus. Versicherte schätzen vor allem die individuelle Beratung und Betreuung, Mitarbeiter den nachweisbar guten Ruf unserer Mandantin als ausgezeichnete Arbeitgeber mit erstklassigen Entwicklungsmöglichkeiten. Um die Marktpräsenz weiter auszubauen und zukünftig noch mehr Versicherte und Firmenkunden mit individuellen Leistungen versorgen zu können, suchen wir für die Region Ravensburg eine engagierte Persönlichkeit als

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst

Aufgaben

- Nach detaillierter Einarbeitung und Schulung verantworten Sie selbstständig die Akquise von Neukunden im Privat- und später im Firmenkundenumfeld
- Durch Ihre mitreißende Art, Ihr Kommunikationsgeschick und Ihre solide Beratungsarbeit generieren Sie aktiv Interessenten, die Sie in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen von den Leistungen und dem herausragenden Service unserer Mandantin begeistern
- Sie führen eigene, nachhaltige Vertriebsaktionen durch und erkennen bei Firmenkunden Potentiale zur Implementierung betrieblicher Gesundheitskonzepte
- Sie analysieren und steuern Ihre Vertriebsarbeit zielgerichtet und bereiten Ihre methodisch anspruchsvollen Verkaufsgespräche strategisch vor und nach

Chancen

- Hochprofessionelle Vertriebsarbeit und die Chance, sich durch 1:1-Coachings stetig weiterzuentwickeln
- Eine spannende und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem Unternehmen, das seinen Mitarbeitern vielfältige Karrierepfade bietet
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthülse sind
- Eine moderne Krankenkasse als zukunftsorientierter und verlässlicher Arbeitgeber
- Ein klares Wertefundament, dass auf Kundennähe, Ehrlichkeit und Transparenz setzt
- Eine leistungsorientierte Vergütung, umfangreiche Zusatz- und Sozialleistungen und flexible Arbeitszeitmodelle

Anforderungen

- Sie haben Spaß an Vertriebsarbeit und bereits erste praktische Erfahrung in der Neukundenakquise gesammelt, idealerweise im GKV- oder Dienstleistungsumfeld
- Sie überzeugen im telefonischen und persönlichen Kontakt durch überdurchschnittliche Souveränität, Professionalität und Eloquenz und begeistern Kunden durch Ihre serviceorientierte und gewinnende Art
- Sie bringen idealerweise bereits erste Kenntnisse der Vertriebsmethodik und Gesprächsführung mit und verfügen im Idealfall über Know-how der Produkte und Leistungen im KV-Markt
- Ihre ausgeprägte Fähigkeit zur Selbstmotivation und Ihr unbedingter Wille zum Erfolg zeichnen Sie ebenso aus wie Ihre strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Frau Christina Krey und Frau Odila Wüst gern telefonisch zur Verfügung: 030 232 565 600

Ihre Bewerbungsunterlagen (inklusive frühestmöglicher Verfügbarkeit und Vergütungsvorstellung) senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer **182** per Mail an: bewerbung@solute-recruiting.de