SOLUTE

Unsere Mandantin zählt mit mehr als 1.800 Mitarbeitern, über einer 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 ausgezeichneter 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 Standorte Berlin, Frankfurt am Main, Mannheim, Mülheim an der Ruhr, München, Stuttgart und Würzburg

Gesundheits- und Fitnessökonomen (m/w/d) für eine Premium-Krankenversicherung

Chancen

- Einbringen unbedingt erwünscht: Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das Wert auf individuelle Mitarbeiterentwicklung legt
- Eine ideale Einstiegsmöglichkeit in die Gesetzliche Krankenversicherung mit sehr guten Rahmenbedingungen und Karriereperspektiven
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthülse sind
- Eine dynamische Premium-Krankenkasse als zukunftsorientierter und sicherer Arbeitgeber
- Ein klares Wertefundament, das auf Kundennähe, Ehrlichkeit und Transparenz intern als auch extern setzt

Aufgaben

- Eigenständige Akquise von Neukunden nach intensiver Einarbeitung und (fortlaufender) Schulung
- Vorbereitung, Durchführung und Bewertung von anspruchsvollen Verkaufsgesprächen bei Privat- und kleineren Firmenkunden
- Auf- und Ausbau von Kontakten zu Unternehmen zur Implementierung betrieblicher Gesundheitskonzepte
- Selbstständige Organisation und Durchführung von eigenen Vertriebsaktionen

Anforderungen

- Erste Erfahrung im Verkauf und im direkten Kundenkontakt, idealerweise mit Kenntnissen in der Vertriebsmethodik
- Spaß am und starke Affinität zum Vertrieb
- Hohe Eigenmotivation und Zielorientierung
- Wunsch, sich einzubringen und weiterzuentwickeln
- (fast) abgeschlossenes Studium der Gesundheits-/Fitnessökonomie, des Gesundheitsmanagements oder vergleichbar

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz steht Ihnen Herr Florian Winkler 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

SOLUTE recruiting GmbH | Mohrenstraße 45 | 10117 Berlin | Tel.: 030 232 565 600 | bewerbung@solute-recruiting.de | www.solute-recruiting.de

SOLUTE unterstützt bundesweit Mandanten aus der Gesundheitsbranche bei der Besetzung von Fach- und Führungspositionen. Diskretion, Vertraulichkeit und Wertschätzung sind für uns selbstverständlich. Wir treffen Personalentscheidungen allein aufgrund der Eignung für die jeweilige Position. Für eine bessere Lesbarkeit verwenden wir ggf. nur ein Geschlecht, ohne hierdurch zu werten. Zur Diskriminierung geeignete Personenmerkmale haben keinen Einfluss auf unsere Auswahl.