

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 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 Region Berlin eine engagierte Persönlichkeit als

Firmenkundenberater (m/w/d) im Außendienst

Aufgaben

- Sie verantworten die Akquise mittelständischer Unternehmen und Großfirmen und bauen hierzu nachhaltige und anspruchsvolle Kooperationen auf
- Durch Ihre mitreißende Art, Ihr Kommunikationsgeschick und Ihre solide Beratungsarbeit entwickeln und pflegen Sie zielgerichtet Beziehungen zu Entscheidungsträgern, die Sie in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen von den individuellen Lösungen und Kooperationsangeboten im Rahmen betrieblicher Gesundheitskonzepte begeistern
- Durch die selbständige Organisation und Durchführung von weiteren Vertriebsaktionen bauen Sie Ihr Firmenkundennetzwerk stetig aus
- 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, das auf Kundennähe, Ehrlichkeit und Transparenz setzt
- Eine leistungsorientierte Vergütung, umfangreiche Zusatz- und Sozialleistungen und flexible Arbeitszeitmodelle

Anforderungen

- Sie haben Spaß an Vertriebsarbeit und können auf nachweisbare Erfolge in der Gewinnung von Privat- und Firmenkunden im GKV- bzw. Versicherungsumfeld blicken
- Sie überzeugen im telefonischen und persönlichen Kontakt durch überdurchschnittliche Souveränität, Professionalität und Eloquenz und begeistern Kunden durch Ihre serviceorientierte und gewinnende Art
- Sie bringen ausgeprägte 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 Herr Florian Winkler und Herr Maximilian Luley 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