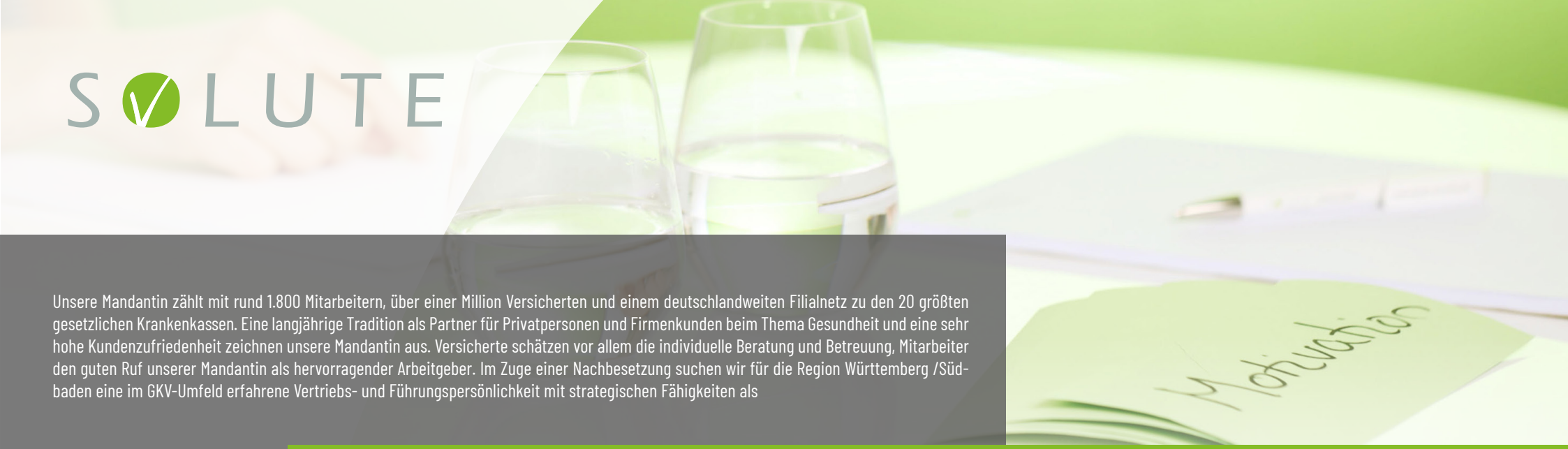

Unsere Mandantin zählt mit rund 1.800 Mitarbeitern, über einer Million Versicherten und einem deutschlandweiten Filialnetz zu den 20 größten gesetzlichen Krankenkassen. Eine langjährige Tradition als Partner für Privatpersonen und Firmenkunden beim Thema Gesundheit und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit zeichnen unsere Mandantin aus. Versicherte schätzen vor allem die individuelle Beratung und Betreuung, Mitarbeiter den guten Ruf unserer Mandantin als hervorragender Arbeitgeber. Im Zuge einer Nachbesetzung suchen wir für die Region Württemberg /Südbaden eine im GKV-Umfeld erfahrene Vertriebs- und Führungspersönlichkeit mit strategischen Fähigkeiten als

Regionalen Vertriebsleiter (m/w/d) Raum Stuttgart

Aufgaben

- Gesamtverantwortung für die professionelle und hochwertige Vertriebsarbeit inklusive Zugangsergebnissen und Budgetverantwortung in der zugeordneten Region mit dem Standort Stuttgart
- Führung, Coaching und Entwicklung der zugeordneten Vertriebsmitarbeiter
- Entwicklung, Umsetzung und Reporting von regionalen Vertriebskonzepten inklusive Marktbearbeitungsplan
- Strategische Verantwortung für Ausbau und Weiterentwicklung der zugeordneten Marktregion und Vertriebsstandorte
- Eigenständige Akquise von Neukunden sowie Aufbau von Netzwerken und Kooperationen insbesondere im Firmenkundengeschäft inklusive strategischer Steuerung dieses relevanten Zweigs

Chancen

- Hochprofessionelle Vertriebsarbeit auf allen Kanälen mit starkem Fokus auf dem ganzheitlichen Firmenkundengeschäft
- Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das seinen Mitarbeitern vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und -karrierepfade bietet
- Eine moderne Krankenkasse mit sehr guten Wachstumszahlen als zukunftsorientierter und verlässlicher Arbeitgeber
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthülse sind
- Ein klares Wertefundament, das auf Kundennähe, Ehrlichkeit und Transparenz setzt

Anforderungen

- Betriebswirtschaftlich ausgerichtetes Studium oder alternativ kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation im Bereich Vertrieb
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im GKV- oder Versicherungsumfeld inklusive Kenntnissen in der Akquise und Steuerung von Großfirmen
- Führungserfahrung und Freude an der Entwicklung von Mitarbeitern, idealerweise Coaching-Ausbildung oder entsprechendes Know-how aus der Praxis
- Gute Kenntnisse der entscheidenden Zusammenhänge und Entwicklungen im KV-Markt oder die Fähigkeit, sich diese schnell und fundiert anzueignen
- Analytische und Projektmanagement-Fähigkeiten als Basis gestalterischen Handelns und eine ergebnisorientierte (Steuerung der) Umsetzung
- Ausgeprägtes kommunikatives Know-how, lösungsorientierte Haltung und Networking Skills

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Herr Florian Winkler und Frau Laura Grünke gerne telefonisch zur Verfügung: 030 232 565 600

Ihre Bewerbungsunterlagen (inklusive frühestmöglicher Verfügbarkeit und Vergütungsvorstellung) senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer **182C-R6** 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.