

Unsere Auftraggeberin gehört als bundesweit geöffnete Krankenkasse mit mehr als einer Million Versicherten und rund 1.800 Beschäftigten zu den größten und verlässlichsten Akteuren im Markt und wächst stetig. Mit wirtschaftlicher Stabilität, langfristiger Marktstrategie, gelebter New Work Kultur, individueller Kundenberatung und höchster Serviceorientierung bietet unsere Auftraggeberin sowohl ihren Privat- und Firmenkunden als auch Mitarbeitenden überzeugende Benefits. Dies drückt sich zudem in den seit vielen Jahren erreichten Top-Ergebnissen in unabhängigen Mitarbeitenden- und Versichertenbewertungen aus. Um das Team aus insgesamt mehr als 100 Mitarbeitenden im Vertrieb, Marketing und Arbeitgeberservice / BGM auszubauen und die Marktpräsenz und -nachfrage bei Versicherten und Firmenkunden mit individuellen Leistungen weiter zu stärken, suchen wir für den Standort Hamburg eine/n

Vertriebsmitarbeiter*in für eine Top-Krankenversicherung (m/w/d)

Chancen

- Einbringen unbedingt erwünscht: Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das Wert auf selbstgesteuertes und teamorientiertes Handeln legt, die individuelle Entwicklung seiner Mitarbeitenden fördert sowie die Chance zu strategischer bereichsübergreifender Mitarbeit bietet
- Eine ideale Einstiegsmöglichkeit in die gesetzliche Krankenversicherung mit sehr guten Rahmenbedingungen und individuellen Karriereperspektiven
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeitenden mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthölse sind
- Eine dynamische Top-Krankenkasse als zukunftsorientierte und sichere Arbeitgeberin
- Ein klares Wertefundament, das auf Kund*innennähe, Ehrlichkeit und Transparenz intern sowie extern setzt

Aufgaben

- Eigenständige Akquise von Neukund*innen nach intensiver Einarbeitung und (fortlaufender) Schulung
- Vorbereitung, Durchführung und Bewertung von anspruchsvollen Verkaufsgesprächen je nach Erfahrungshintergrund von Privatkund*innen bis zu gehobenen Firmenkunden
- Nutzung bestehender Netzwerke sowie Auf- und Ausbau von Kontakten zu Unternehmen zur Implementierung betrieblicher Gesundheitskonzepte als Grundlage für die Gewinnung von Versicherten
- Selbstständige Organisation und Durchführung von eigenen Vertriebsaktionen

Anforderungen

- Erste Erfahrung im Verkauf und im direkten Kund*innenkontakt im Versicherungs-, Dienstleistungs-, Fitness- oder Gesundheitsumfeld
- Idealerweise bereits gute vertriebsmethodische Kenntnisse und Erfolge
- Spaß am und starke Affinität zum Vertrieb und Interesse an der zukunftssträchtigen Gesundheitsbranche
- Hohe Eigenmotivation und Zielorientierung
- Wunsch, sich einzubringen und weiterzuentwickeln

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Frau Christina Krey und Herr Jannis Mohrmann gerne telefonisch zur Verfügung: 030 232 565 600

Ihre Bewerbungsunterlagen (inklusive frühestmöglicher Verfügbarkeit und Vergütungsvorstellung) senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer **182-R2** per Mail an: bewerbung@solute-recruiting.de