

Maklerbetreuer (m/w/d)

in Vollzeit (37,5 h) für unsere Standorte Friedrichshafen, Passau, Ravensburg, Saarbrücken, Schwäbisch Gmünd, Schweinfurt und Sigmaringen

Sie wollen im B2B-Vertrieb den Unterschied machen, neue Partner gewinnen und mit voller Überzeugungskraft ein starkes Netzwerk etablieren? Sie suchen eine echte vertriebliche Herausforderung, in der Sie eigenverantwortlich handeln, maximalen Einfluss nehmen und eine persönliche Vision eines erfolgreichen Partnermanagements aktiv gestalten können? Dann übernehmen Sie die Initiative bei der ZF BKK und bauen Vertriebserfolge bundesweit weiter aus!

Was Sie bei uns machen

- **Neukunden gewinnen & Netzwerk ausbauen:** Sie gewinnen deutschlandweit neue Finanzdienstleister und Vertriebspartner und bauen ein starkes, bundesweites Partnernetzwerk auf.
- **Partnerschaften stärken:** Sie betreuen bestehende Vertriebspartner persönlich, entwickeln die Zusammenarbeit kontinuierlich weiter und schaffen langfristige Geschäftsbeziehungen.
- **Erfolg vorantreiben:** Sie steigern den Versichertenbestand bei bestehenden und neu gewonnenen Vertriebspartnern und schaffen messbaren Mehrwert.
- **Auftritt & Wirkung:** Sie führen Firmenbesuche, Beratungs- sowie Informations- und Schulungsveranstaltungen souverän durch und begeistern Ihre Partner mit Fachkompetenz und Überzeugungskraft.
- **Zusammenarbeit gestalten:** Sie fungieren als zentrale Schnittstelle zwischen unseren Finanzdienstleistern und den internen Bereichen der ZF BKK und sorgen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- **Strategische Impulse setzen:** Sie entwickeln innovative Vertriebsansätze, erkennen neue Marktpotenziale und erschließen zusätzliche Wachstumschancen.
- **Verantwortung übernehmen:** Sie planen und steuern Ihre bundesweiten Vertriebs- und Partneraktivitäten eigenständig und behalten Ihre Ziele stets im Blick.

Was wir uns von Ihnen wünschen

- **Vertriebsleidenschaft:** Sie haben Freude am aktiven B2B-Vertrieb, an der Gewinnung neuer Kooperationspartner und am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen.
- **Verhandlungsgeschick:** Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen und die Fähigkeit, erfolgreiche Partnerschaften auf Augenhöhe zu gestalten.
- **Macher-Mentalität:** Sie arbeiten eigenständig, strukturiert und ergebnisorientiert und bringen ein ausgeprägtes wirtschaftliches Verständnis mit.
- **Netzwerkstärke:** Sie knüpfen mühelos neue Kontakte, pflegen bestehende Beziehungen und haben ein gutes Gespür für Menschen und Potenziale.
- **Erfahrungshintergrund:** Sie bringen idealerweise Erfahrung im Finanzdienstleistungs-, Versicherungs-, Banken-, Makler- oder B2B-Vertrieb mit. Auch als ambitionierter Quereinsteiger mit hoher Lernbereitschaft und Interesse am Krankenkassenwesen sind Sie bei uns willkommen.
- **Mobilität:** Sie besitzen einen Führerschein der Klasse B und bringen eine hohe Bereitschaft zu bundesweiten Dienstreisen mit.

Was Sie bei uns erwartet



Tarifliche Benefits wie z. B. Sonderzahlungen und vermögenswirksame Leistungen



Flexible Arbeitszeiten für Ihre Work-Life-Balance



30 Tage Urlaub pro Jahr + bezahlte Freistellung an Weihnachten und Silvester



Betriebliche Altersvorsorge, EGYM Wellpass, JobRad, 300 € Gesundheitsbudget und vieles mehr

Ihr Ansprechpartner

Michael Sonndorfer
Bereichsleitung Personal

Telefon: 07541 3908-1014
E-Mail: michael.sonndorfer@zfbkk.de

Interesse geweckt?

Bitte bewerben Sie sich bis zum
25.11.2026 über unsere Webseite
karriere.zfbkk.de

Schwerbehinderte Personen werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.