

Mit über einer halben Million Kunden sind wir eine der größten gesetzlichen Krankenkassen Deutschlands. In den mehr als 25 Jahren seit unserer Gründung wurden wir für immer mehr Menschen "meine Krankenkasse" – und gleichzeitig für über 1.000 Mitarbeiter auch "mein Arbeitgeber". Für Sie, unsere Kunden und Partner, aber auch für unsere Gesellschaft und Umwelt übernehmen wir Verantwortung. Wir achten darauf, unseren Kunden ein fairer Partner zu sein, den Austausch mit unseren Anspruchsgruppen zu fördern, sorgsam und nachhaltig mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen umzugehen und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gerecht zu werden. Sie sind der Schlüssel unseres Unternehmenserfolgs. Werden Sie Teil davon!

Wir suchen Sie ab sofort für unseren Standort in **Hamburg oder Glückstadt** als

Account Manager (w/m/d) für die Regionen Hamburg und Schleswig-Holstein



IHRE AUFGABEN

- ✦ Die Neukundengewinnung ist der Kern Ihrer Tätigkeit. Sie bereiten Akquisegespräche vor und führen diese zielgerichtet durch.
- ✦ Sie bauen sich Ihr eigenes Netzwerk auf und entwickeln dieses kontinuierlich weiter. Zudem akquirieren und betreuen Sie vertriebliche Kooperationspartner.
- ✦ Sie beteiligen sich an der Weiterentwicklung Ihres Unternehmens durch persönliches Engagement.
- ✦ Sie nehmen selbständig Kontakt zu Privat- und Firmenkunden auf und pflegen diese für eine erfolgreiche Neukundengewinnung.
- ✦ Sie planen regionale Veranstaltungen, um unser Unternehmen zu präsentieren, führen diese durch und werten diese im Anschluss aus.

IHR PROFIL

- ✦ Sie besitzen eine abgeschlossene Ausbildung als Sozialversicherungsfachangestellter (w/m/d), Fitnesskaufmann (w/m/d) oder Kaufmann im Versicherungswesen (w/m/d) (gern auch Berufsstarter) und suchen Ihre berufliche Perspektive im Vertrieb der GKV.
- ✦ Sie brennen für den Vertrieb und haben die Fähigkeit Menschen zu begeistern. Zudem verfügen Sie über ein professionelles Auftreten sowie hohe Erfolgs- und Abschlussorientierung.
- ✦ Sie sind eine motivierte Persönlichkeit, die auch in hektischen Zeiten den Überblick wahrt und verfügen über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick.
- ✦ Über erste Vertriebs- und Verkaufserfahrung idealerweise in der gesetzlichen und/oder privaten Krankenversicherung freuen wir uns außerdem!
- ✦ Der vorhandene PKW sowie der Führerschein der Klasse B runden Ihr Profil ab.

WIR BIETEN IHNEN

- ✦ Mit unserem internen Gesundheitsprogramm unterstützen wir Sie, gesund durch den Alltag zu kommen.
- ✦ Aufgrund unserer flexiblen Arbeitszeiten, ohne Kernarbeitszeit, können Sie Ihre privaten Bedürfnisse sehr gut in Einklang mit der Arbeit bei der BKK-VBU bringen.
- ✦ Wir zahlen für Sie in eine betriebliche Altersvorsorge ein. Außerdem erhalten Sie neben 30 Tagen Urlaub pro Jahr u. a. auch Urlaubsgeld, ein 13. Monatsgehalt und vermögenswirksame Leistungen.
- ✦ Wir unterstützen Ihre Gesundheit durch unsere Kooperation mit Gympass im Bereich Bewegung und Entspannung mit attraktiven Konditionen.

Wir möchten Sie kennenlernen: Ihre Bewerbung nehmen wir gerne bis zum 13.12.2020 ausschließlich über unser Online-Portal unter www.meine-krankenkasse.de/karriere entgegen (Stellennummer 2020-111). Für Rückfragen steht Ihnen Franziska Wiebke unter der 030 72612-1135 zur Verfügung.

[meine-krankenkasse.de](http://www.meine-krankenkasse.de)