



**Wir suchen
VERSTÄRKUNG**

Eine engagierte & begeisterungsfähige Persönlichkeit als

LEITUNG (M/W/D) GESCHÄFTSBEREICH KUNDE & MARKT

Standort: flexibel mit Präsenzphasen in **Magdeburg**

WER WIR SIND

Wir sind eine gesetzliche Krankenversicherung und begleiten mehr als 425.000 Versicherte sowie 71.000 Arbeitgeber. Der Wettbewerb im GKV-Markt nimmt zu – Kundenerwartungen verändern sich, digitale Angebote gewinnen an Bedeutung und Wachstum entsteht dort, wo Marktpotenziale konsequent erschlossen werden.

Für unsere rund 700 Mitarbeitenden schaffen wir ein Umfeld, in dem Marktdaten, Kundensegmente und Vertriebsimpulse aktiv genutzt werden, um Angebote zu schärfen, Services zu verbessern und neue Zielgruppen zu erreichen. Gleichzeitig entwickeln wir unsere bundesweite Wachstumsstrategie, unser Leistungsportfolio und unsere Marke verantwortungsvoll und zukunftsorientiert weiter.

Im Zuge eines geplanten Zusammenschlusses zweier Unternehmen übernehmen Sie eine Schlüsselrolle: Sie gestalten die marktorientierte Weiterentwicklung, Positionierung und Wachstumsstrategie des neuen gemeinsamen Unternehmens – strategisch, datenbasiert und mit Blick auf alle relevanten Stakeholder.

WAS SIE BEWEGEN

- ☑ **Wachstumsstrategie entwickeln und steuern:** Sie entwickeln eine bundesweite Markt- und Wachstumsstrategie, identifizieren Marktpotenziale und definieren Zielsegmente für Versicherte und Arbeitgeber auf Basis fundierter Kundenanalysen mit dem Ziel, den Marktanteil und das Neukundengeschäft auszubauen.
- ☑ **Markt- und Wettbewerbsanalyse:** Sie beobachten bundesweite Wettbewerbsdynamiken, analysieren Marktbewegungen und leiten daraus strategische Entscheidungen ab.
- ☑ **Regionale Marktpotenziale erschließen:** Sie prägen eine bundesweite Strategie und entwickeln Maßnahmen, die auf regionale Besonderheiten in unseren Kernregionen zugeschnitten sind.
- ☑ **Vertriebs- und Präsenzstrategie gestalten:** Sie steuern eine integrierte Vertriebsarchitektur über alle Kanäle (digital, persönlich, telefonisch, partnergestützt), stellen eine zielgruppenorientierte Marktbearbeitung sicher und entwickeln unser hybrides Vertriebsmodell weiter
- ☑ **Arbeitgeber- und B2B-Markt ausbauen:** Sie entwickeln Programme zur Gewinnung von Arbeitgeberkunden und stärken regionale Netzwerke und Kooperationen.
- ☑ **Produkt- und Leistungsmanagement weiterentwickeln:** Sie entwickeln unser Leistungs- und Serviceangebot weiter – kundenorientiert, wirtschaftlich und differenzierend im bundesweiten Wettbewerb.
- ☑ **Bundesweites Kampagnenmanagement:** Sie steuern Marketing- und Vertriebsprogramme mit überregionaler Ausrichtung, die regional adaptiert werden können.
- ☑ **Daten- und KPI-Steuerung etablieren:** Sie nutzen KPIs, um Maßnahmen zu priorisieren und Vertriebs Erfolge messbar zu machen.
- ☑ **Fusions- und Transformationsprozesse marktseitig gestalten:** Sie harmonisieren Marktauftritte, Angebote und Vertriebsprozesse und schaffen eine klare, wettbewerbsfähige Positionierung im GKV-Umfeld.
- ☑ **Führung und Teamleitung:** Sie entwickeln ein leistungsstarkes Marktteam, fördern Talente und schaffen Strukturen, die Agilität, digitale Kompetenz und Zusammenarbeit stärken.
- ☑ **Kulturentwicklung fördern:** Sie stärken eine markt- und kundenorientierte Haltung im gesamten Unternehmen und prägen unsere Werte aktiv mit

WAS SIE MITBRINGEN

- ☑ Ein einschlägiges abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Gesundheitsökonomie, Kommunikationswirtschaft oder ein vergleichbarer Studiengang mit Bezug zu den Aufgabenfeldern.
- ☑ Mehrjährige Erfahrung in marktnahen oder gesundheitsökonomischen Verantwortungsbereichen, insbesondere in Vertrieb, Marktstrategie, Produkt-/Leistungsmanagement oder Business Development – bevorzugt im Versicherungs- oder Gesundheitswesen.
- ☑ Mehrjährige Erfahrung in der Führung von interdisziplinären Teams
- ☑ Ausgeprägte Kundenorientierung und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse und Marktpotentiale zu erkennen und in konkrete vertriebliche Maßnahmen umzusetzen.
- ☑ Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Wachstums- oder Vertriebsstrategien.
- ☑ Ein tiefes Verständnis moderner Marktbearbeitung: kundenzentriert, datenbasiert, digital, agil und wettbewerbsorientiert.
- ☑ Hohe digitale Kompetenz und Routine im Umgang mit modernen Analyse-, CRM- und Steuerungsinstrumenten.
- ☑ Exzellente Deutschkenntnisse und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte klar, verständlich und überzeugend zu vermitteln.
- ☑ Erfahrung in Transformations- oder Fusionsprozessen ist ein starkes Plus.
- ☑ Erfahrung im regulierten Umfeld der GKV oder PKV ist von Vorteil.
- ☑ Empathie, Souveränität und die Expertise, Menschen für Veränderungen zu gewinnen.

WAS WIR BIETEN

- ☑ Einen sicheren Arbeitsplatz in einer gesellschaftlich relevanten Branche.
- ☑ Ein wertschätzendes Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum.
- ☑ Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis bei einem stabilen Arbeitgeber.
- ☑ Flexible Arbeitszeiten, großzügige Home-Office-Regelungen, 30 Urlaubstage sowie arbeitsfrei an Heiligabend und Silvester.
- ☑ Arbeitgeberzuschuss zum Deutschland-Ticket.
- ☑ Attraktive Vergütung nach Tarifvertrag (VG 12 bis VG 13) sowie Urlaubsgeld, Zuwendung und betrieblicher Altersversorgung.
- ☑ Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

WERDEN SIE TEIL UNSERES TEAMS

Gestalten Sie die bundesweite Wachstums-, Vertriebs- und Marktstrategie eines Unternehmens im Wandel.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin bis zum 31.08.2026. Wir begrüßen die Bewerbung Angehörigen aller Geschlechter sowie aller Menschen unabhängig von einer Behinderung oder ihrer Herkunft.

Bitte reichen Sie Ihre vollständige Bewerbung ausschließlich über unser Bewerbungsportal auf unserer [Karriereseite](#) ein.

Ihre Ansprechpersonen:

Für Ihre Fachfragen:
Uwe Deh, Vorstand
0391/2806-1004

Für Ihre Fragen zum Verfahren:
Doreen Weißel, Personalleitung
0391/2806-6201