

Key Account Manager betriebliche Krankenversicherung bKV (bundesweit) |mwd

Sind Sie Underwriter, Maklerbetreuer oder Fachspezialist im Bereich bKV und treten in Ihrem jetzigen Umfeld auf der Stelle?

Können Sie gut mit Firmenkunden und haben Sie Spaß daran, vertriebsorientierte Trainings und Schulungen für Vertriebspartner auszurichten? Reisen Sie gerne?

Wollen Sie mehr, als Sie derzeit haben? Und können Sie mehr?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Gesprächs-Angebot, das Sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Atil Alkin. Ich leite den Vertrieb im Sondervertrieb der Allianz Private Krankenversicherungs-AG (APKV) und suche bundesweit einen engagierten

Key Account Manager betriebliche Krankenversicherung |mwd.

Unsere preisgekrönte betriebliche Krankenversicherung findet großen Zuspruch bei Firmen und Vermittlern. Daher möchten wir die Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern und Vermittlern in der bKV festigen und weiter ausbauen.

Zukünftig möchten wir alle Aufgaben rund um die bKV bündeln und haben uns entschieden, eine neue Funktion im Sondervertrieb nur für die betriebliche Krankenversicherung zu schaffen.

Als moderner Gesundheitsdienstleister sind wir einer der größten Ärzteversicherer in Deutschland und der drittgrößte Anbieter auf dem privaten Krankenversicherungsmarkt.

Wir sehen in der bKV für unsere Geschäftspartner großes Wachstumspotenzial und stellen deshalb einen bKV-Spezialisten ein, der oder die unsere Geschäftspartner im Sondervertrieb mit solider Erfahrung und fundierten Kenntnissen und Fähigkeiten unterstützt.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Als Key Account Manager bKV im APKV-Sondervertrieb unterstützen Sie unsere Gesprächspartner beim Abschluss im Neu- und Bestandsgeschäft im Firmenkundengeschäft der APKV.

Zusammen mit unseren Regionalvertriebsleitern treiben Sie das Geschäft voran und tragen Produkt- und Umsatzverantwortung im Firmenkundensegment.

Sie stimmen die Prozesse mit der Firmenkunden-Abteilung ab, machen Angebote, Markt- und Produktvergleiche und begleiten Vertriebspartner zu Firmenkunden. Sie sollten sich also im Umgang mit Firmenkunden wohl fühlen und Erfahrungen mitbringen.

Setzen Sie Ihre Ideen und Konzepte bei uns um und seien Sie Experte für das bKV Geschäft für unsere Vertriebspartner im Sondervertrieb.

Als bKV-Experte unterstützen Sie unsere regionalen Vertriebsleiter und Sales Consultants bei Spezialfragen, begleiten unsere Vertriebspartner bei kleinen Betrieben vor Ort und überzeugen Geschäftsführer und Personalentscheider von den Vorteilen der betrieblichen Krankenversicherung bundesweit.

Zu Ihren Aufgaben zählt auch, dass Sie Mitarbeiter in den Geschäftsstellen und Direktionen unserer Großpartner schulen und Vorträge auf Veranstaltungen und Roadshows halten.

Sie sollten bereit sein, zu reisen, und in der Lage sein, vor Gruppen von Menschen zu sprechen und in Workshops mit ihnen zu arbeiten.

Sie entwickeln und planen Vertriebsmaßnahmen und führen diese mit unseren Regionalvertriebsleitern und den Vertriebspartnern vor Ort durch.

Neugierig?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Versicherungs- oder Finanzfachleute rund um die bKV angeleitet oder geführt haben – im Vertrieb oder im Underwriting.

Sie kennen den Markt und seine Produkte, können mit Vergleichsprogrammen umgehen und lesen hin und wieder auch gerne Versicherungsbedingungen. Sie bezeichnen sich selbst als bKV-Spezialist/in.

Sie arbeiten gerne mit Firmenkunden, haben eine hohe soziale Kompetenz und haben in der Vergangenheit schon Schulungen und Vorträge gehalten.

Sie arbeiten vom Home-Office aus. Deshalb können Sie sich selbst gut motivieren, organisieren und strukturiert arbeiten.

Nach der Pandemie werden Sie Ihre Geschäftspartner in den Vertriebseinheiten und Direktionen vor Ort unterstützen. Sie sind bereit, unterwegs zu sein und zu reisen.

Sie arbeiten auch gerne digital und beherrschen den Umgang mit PowerPoint, Outlook, Gotomeeting und anderen modernen Werkzeugen.

Neben einem Festgehalt erhalten Sie eine zusätzliche Vergütung, die Ihre persönliche Vertriebsleistung honoriert. Hinzu kommt eine Bonifikation aus Ihrem persönlichen Geschäftsplan. Reisekosten werden natürlich separat abgerechnet.

Darüber hinaus bekommen Sie eine attraktive betriebliche Altersversorgung, dazu eine betriebliche Krankenversicherung und jede Menge anderer Corporate Benefits.

Also, sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann nehmen Sie jetzt Kontakt auf.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten und Probleme einfach und schnell lösen wollen.

Mit Ihrem Einstieg beim Marktführer Allianz sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Weiterbildungsangebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie die Erfahrung und die Lust mit, die betriebliche Krankenversicherung bei unseren Geschäftspartnern voranzutreiben? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein motivierendes Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich jetzt.

Helfen Sie uns, unsere Geschäftspartner erfolgreich zu machen, sodass diese uns treu bleiben und gerne mit uns Geschäfte machen.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist mit uns zu arbeiten? Ja?

Dann übergebe ich jetzt an meine Kollegin Johanna Greiner. Sie kümmert sich um neue Mitarbeiter und ist Ihre erste Ansprechpartnerin.

Schreiben Sie Frau Greiner oder rufen Sie sie an. Frau Greiner möchte Sie kennen lernen und behandelt das Gespräch vertraulich.

Ihr
Atil Alkin
Vertriebsleiter Sondervertrieb APKV

Ihre Ansprechpartnerin:
Johanna Greiner

Allianz Deutschland AG
Ressortbereich Personal
Recruiterin Stuttgart

Rufen Sie Frau Greiner jetzt an:
Telefon: +49.89.3800.17917

Oder schreiben Sie Frau Greiner:
E-Mail: mirjam-johanna.greiner@allianz.de

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen

