

Vertreterbereichsleiter in Festanstellung (m/w)

Viele Mitarbeiter im Vertrieb vermissen Wertschätzung und Anerkennung für ihre Arbeit. Obwohl alle Gesellschaften die Mitarbeiter als ihr höchstes Gut beschreiben, sieht der Alltag mancher Vermittler und Orgaleiter ganz anders aus.

Geht es Ihnen auch so? Dann lesen Sie weiter. Wir suchen genau Sie und möchten Ihnen helfen, wieder Spaß und Erfolg in Ihrem Beruf zu haben.

Mein Name ist Michael Lachmann. Ich bin Bereichsdirektor der Barmenia in Berlin.

Meine Kollegen und ich haben lange überlegt, ob wir die Wertschätzung zum Thema unserer Mitarbeitersuche machen.

Schließlich sagt jeder Arbeitgeber, dass er seine Mitarbeiter über alles stellt. Das steht dann auf Webseiten und in Personalbroschüren. Aus Gesprächen mit Kandidaten wissen wir, dass Unternehmen ihren Vertriebsmitarbeitern zwar viel versprechen, aber nicht alles einhalten.

Einer unserer Bezirksleiter sagt: „Natürlich können wir das Thema Wertschätzung lassen, weil uns vielleicht niemand glaubt. Oder wir zeigen ganz klar, was wir besser machen. Unsere Fluktuation im Vertrieb ist heute annähernd auf dem Niveau des Innendienstes. Das spricht doch für sich! Warum sollen wir das den Leuten nicht sagen?“

Fünf Sekunden Schweigen. Und allen war klar, dass er Recht hat.

Die Barmenia ist im Vergleich ein familiärer Versicherer. Hier in der Bereichsdirektion in Berlin haben wir deshalb einen direkten Draht zum Vorstand nach Wuppertal. Kurze Wege sind ein entscheidender Vorteil, weil wir die Ideen und Sorgen der Mitarbeiter sofort nach ganz oben geben können.

Die meisten Menschen kennen uns als Krankenversicherer. Sogar manche Vermittler sind überrascht, wenn wir sagen, dass wir auch Leben, Unfall und Sach anbieten.

Wir haben traditionell viele PKV-Kunden mit gehobenem Einkommen. Die Empfehlungsrate liegt bei 96%. Das ist hervorragend und liegt vor allem daran, dass wir versuchen, unsere Kunden mit einer schnellen Leistungsabwicklung zufrieden zu machen.

Wir legen großen Wert auf unsere Stamm-Organisation, weil wir wissen, dass nur zufriedene Mitarbeiter dafür sorgen, dass die Kunden zufrieden sind.

Und gehen Sie davon aus, dass wir die außergewöhnliche Empfehlungsrate von 96% behalten wollen!

Womit wir zu Ihnen kommen.

Wir suchen in Berlin und Umgebung einen Vertreterbereichs-Leiter mit Branchenerfahrung.

Lassen Sie uns kurz beschreiben, aus welchen drei Situationen heraus unsere Vertreterbereichs-Leiter die jüngsten Mitarbeiter für unsere Bereichsdirektion gewinnen konnten.

1. Vertreter aus der Ausschließlichkeit

Seien wir ehrlich. Der Nasenfaktor bestimmt einen großen Teil der Zusammenarbeit.

Wenn jemand mit seinem Orgaleiter nicht klar kommt oder ein neuer Bezirksdirektor kommt, kann die Stimmung kippen. Alle sind genervt, die Unzufriedenheit wächst, der Umsatz sinkt. Für manche Vertreter ist das dann das Signal zum beruflichen Wechsel – auch nach vielen erfolgreichen Jahren.

2. Einzelmakler, denen ‚die Decke auf den Kopf fällt‘

Wir sprechen zunehmend mit Versicherungsmaklern, die seit Jahren erfolgreich alleine arbeiten.

Der Einzelmakler hat keinen Chef, der ihm rein redet. Er hat allerdings auch keine Kollegen, mit denen er sich austauschen kann. Er hat weder Vertriebsunterstützer noch Fachspezialisten. Niemanden, mit dem er sprechen kann, und der ihm eine neue Idee mitbringt, wenn es mal nicht läuft.

Hinzu kommen immer mehr gesetzliche Vorschriften, die Makler dazu zwingen, sich strategisch neu aufzustellen. Einige verlassen die Branche und manche finden eine neue Heimat in der Ausschließlichkeit.

(Maklern bieten wir übrigens einen prima Weg, ihre Kunden mitzunehmen und diese weiterhin zu betreuen. Eine Sorge weniger.)

3. Das persönliche Netzwerk

Man weiß ja nie ... wer, wo wann plötzlich mit seiner beruflichen Situation unzufrieden ist.

Wir konnten Mitarbeiter für die Barmenia gewinnen, die zuvor fünf, zehn oder noch mehr Jahre gerne für die Pfefferminzia gearbeitet haben.

Dann passiert etwas. Ein Wechsel der Führungskraft. Oder eine private Trennung, die sich negativ auf die berufliche Leistung auswirkt und vom Versicherer nicht toleriert wird. Druck entsteht, Frust. Und der Wunsch, etwas anderes zu tun.

Dann sind wir da.

Wir halten Kontakt auch zu Leuten, die heute nicht mal im Traum an einen Wechsel denken. Einmal im Jahr rufen wir an, fragen, wie's geht, ob wir helfen können. Und richten schöne Grüße aus.

Es kommt der Tag, an dem sich das für einen Vertreterbereichs-Leiter auszahlt. Dann gewinnt er einen Vertriebspartner für's Leben. Weil er da ist, wenn er gebraucht wird.

Kommt Ihnen das bekannt vor? Finden Sie sich hier wieder?

Arbeiten Sie in der Ausschließlichkeit und fahren jeden Morgen mit einem mulmigen Gefühl ins Büro? Sind Sie Teamleiter in einem Vertrieb und suchen für die nächsten zehn oder zwanzig Jahre einen gesicherten Weg für sich und Ihre Vertriebspartner?

Dann lassen Sie uns einmal miteinander sprechen.

Sie werden sich bei uns wohl fühlen, ...

- wenn Sie eine Ausbildung im Bereich Banken oder Versicherungen mitbringen oder eine vergleichbare Berufs- und Führungserfahrung von mindestens drei Jahren.
- wenn Sie Ihre Vertriebspartner und Kollegen immer freundlich und aufmerksam behandeln, mit tollen Menschen gemeinsam im Team arbeiten möchten und gerne lachen.
- wenn Sie keine Lust auf Verwaltungskram haben, und gerne mit einer Vertriebsunterstützung arbeiten, die Ihnen den Rücken stärkt.

Genau dabei wollen wir Sie unterstützen. Wechseln Sie zu uns.

Sie bekommen von uns ...

- Vertriebspartner mit gehobenen, zahlungskräftigen und zufriedenen Kunden.
- einen Innendienst, der Sie in der Bezirksdirektion unterstützt.
- einen Arbeitsplatz in der Bezirksdirektion (Sie brauchen kein Heimbüro).
- direkten Austausch mit Kollegen in der Bezirksdirektion,
- ... am Ku'Damm nahe U-Bahnhof Uhlandstraße.
- Unterstützung durch unsere Fachspezialisten, zB bAV und Gewerbe.
- Führungskräfte, die nicht Boss, sondern Partner sind.
- uvm. ...

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen mit? Dann lassen Sie uns reden.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind.

Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille, unsere Vertriebspartner fair und kompetent zu begleiten. Helfen Sie uns, unsere Vertriebspartner zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und uns an Freunde und Kollegen weiter empfehlen. Denn wir suchen immer gute Leute ?

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie es ist, mit uns zu arbeiten, dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen.

Ihr
Michael Lachmann

Jetzt anrufen:
Tel.: 030/39049210

michael.lachmann@barmenia.de

Barmenia Bereichsdirektion Berlin
Kurfürstendamm 43
10719 Berlin