



**VERTRAUEN.
VERANTWORTUNG.
VORANKOMMEN.**

Gothaer

Willkommen bei der BarmeniaGothaer

Authentisch. Echt. Unverstellt. So sind wir. Und so kannst du bei uns jederzeit sein.

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wissen wir seit über 200 Jahren, welche Kraft und Dynamik der gemeinschaftliche Zusammenhalt erzeugt. Er inspiriert uns bis heute, mutig neue Wege zu gehen.

Freu dich auf einen Mix aus individuellen Freiheiten, vielfältigen Arbeitgeberleistungen und einer starken Gemeinschaft, auf die du jederzeit zählen kannst.

Entdecke jetzt den Job, der zu dir passt.

Verkaufsleiter*in Privatkunden Raum Franken

Das ist deine neue Aufgabe

- Kern deiner Tätigkeit ist die Sicherstellung und Optimierung der wertorientierten Umsatz- und Bestandsentwicklung im Geschäftsbereich Privatkunden (PK) mit Produktionsverantwortung in der Regionaldirektion
- Du bist für die Entwicklung regionaler und neuer Verkaufsansätze zur Förderung des PK-Geschäftes sowie für den Selbstständigen Außendienst (SAD) mitverantwortlich
- Du förderst den ganzheitlichen PK-Ansatz (u.a. Cross-Selling) beim SAD im Rahmen der Maßnahmenentwicklung und stellst die fachliche und verkäuferische Weiterentwicklung

des SAD sicher

- Darüber hinaus bist du zuständig für die Analyse, das Controlling und die Maßnahmenentwicklung zur Umsetzung der Kundenbindungs- und Durchdringungsziele im zugeordneten Geschäftsbereich
- Du begleitest und forciert die Einführung (neuer) PK-Produkte und die Durchführung von regionalen Fachschulungen und Verkaufstrainings in Ergänzung zu zentralen Angeboten
- Nicht zuletzt übernimmst du bedarfsweise die Mitarbeit in Projekten sowie regionale Sonderaufgaben in Abstimmung mit der RD-Leitung

Das bringst du mit

- Du zeichnest dich durch deine sehr guten Kommunikationsfähigkeiten und deine Überzeugungskraft aus
- Darüber hinaus verfügst du über eine hohe Leistungsmotivation und Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme
- Du überzeugst durch tiefere Kenntnisse in den Bereichen Produkte, Tarifierung, Antrag, Leistung und Kundenbindung sowie durch tiefere Kenntnisse der Kundenbindungsinstrumente
- Fachlich bringst du eine abgeschlossene Ausbildung zum*zur Kaufmann*frau/ Fachmann*frau für Versicherungen und Finanzanlagen (IHK) oder einen wirtschaftsnahen Studienabschluss mit und konntest bereits ausgeprägte Berufserfahrung im Versicherungsvertrieb sammeln
- Eine hohe Reisebereitschaft sowie der Besitz eines PKW-Führerscheins runden dein Profil ab

Das bieten wir dir

- BarmeniaGothaer-Mindset leben – Verantwortung beflügelt, Konsequenz stärkt, Kompetenz entscheidet, gemeinsam gewinnt und Zukunft begeistert
- Flexibel arbeiten – 60% mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeit innerhalb einer 38-Stunden-Woche und 30 Urlaubstage
- Familiäre Unterstützungsmodelle – KiTa-Kooperation, Ferienprogramme und weitere Angebote

- Auszeit nehmen – bis zu sechs Monate ins Sabbatical
- Quer durch´s Land – für dich gibt es das Deutschland-Ticket für 23 Euro im Monat
- Individuell (weiter)entwickeln – Vielseitiges Qualifizierungsangebot mit Seminaren, Programmen, Netzwerkformaten, Sprachkursen in Deutsch und Englisch, Training on the job oder E-Learnings
- Gut versorgt – Betriebsrestaurant, Kaffeebar, (Online-)Sport- und Präventionsangebote, mehrfach ausgezeichnetes Gesundheitsmanagement, Employee Assistance Programm, Rabatte auf Versicherungsprodukte und Einkaufsvergünstigungen (z. B. Nachlässe über Corporate Benefits in Onlineshops)
- Für die Zukunft sorgen – Unsere eigene betriebliche Altersversorgung (bAV) ab dem ersten Arbeitstag
- Nachhaltiger arbeiten und leben – Aktive Mitgestaltungsmöglichkeiten im Nachhaltigkeitsmanagement sowie Bike-Leasing, E-Tankstellen, Car-Sharing-Parkplätze, CO2-Neutralität
- Alle weiteren Benefits findest du hier: <https://karriere.gothaer.de/echt-gothaer/benefits/>

Jetzt bewerben

Kontakt

Theresa Bechmann

theresa.bechmann@gothaer.de

Mach dir deinen eigenen Eindruck auf www.gothaer.de/karriere