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 Kompositversicherung KMU Regionaldirektion Stuttgart

Das ist deine neue Aufgabe

- Kern deiner Tätigkeit ist die Umsatz- und Produktionsplanung im Geschäftsfeld „Kleine und mittlere Unternehmen“ (KMU), um die zentral vorgegebenen vertrieblichen und strategischen Ziele der Regionaldirektion zu erreichen
- Du führst Besuchsbegleitung und Verkaufsunterstützung im KMU-Geschäft durch und übernimmst die Einschätzung und Zeichnung von Risiken im KMU-Segment unter Nutzung des Vollmachtrahmens

- Du initiierst und führst Maßnahmen zur ziel- und werteorientierten Umsatzsteuerung sowie zur Zielerreichung im Geschäftsfeld durch
- Darüber hinaus vermittelst du die Fähigkeit zum systematischen Verkauf in der Kompositversicherung KMU, und zwar mittels ganzheitlicher Beratung und Nutzung von unterstützenden Tools und Beratungssoftware
- Zusätzlich begleitest du die Einführung neuer Produkte und gibst fachliche Produktauskünfte zur Unterstützung des selbstständigen Außendienstes (SAD) bei der Findung von individuellen/ risikogerechten Produktlösungen
- Nicht zuletzt übernimmst du die Durchführung von regionalen Fachschulungen, Arbeitskreisen und Verkaufstrainings in Ergänzung zu den Angeboten der Vertriebsakademie und arbeitest bedarfsweise in Projekten mit

Das bringst du mit

- Bei deiner täglichen Arbeit profitierst du von deiner ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit sowie deiner hohen Leistungsmotivation und Überzeugungskraft
- Du hast Spaß daran, Verantwortung zu übernehmen, und bringst ein hohes Maß an Flexibilität und Eigeninitiative mit
- Mit deiner Expertise in den Bereichen Produkte (Bedingungswerk/Zeichnungsrichtlinien), Tarifierung, Antrag und Leistung im Bereich SHUK -KMU kannst du uns überzeugen
- 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
- Dein Profil wird durch eine hohe Reisebereitschaft und den Besitz eines PKW-Führerscheins abgerundet

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 vom PME Familienservice
- 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 – 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
- Alle weiteren Benefits findest du hier: https://karriere.gothaer.de/echt-gothaer/benefits/

Jetzt bewerben

Kontakt

Alischa Lipski

alischa.lipski.1@gothaer.de

0221 308-22833

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