

Unsere Mandantin zählt mit rund 1.800 Mitarbeitern, über eine Million Versicherten und einem deutschlandweiten Filialnetz zu den 20 größten gesetzlichen Krankenkassen. Eine langjährige Tradition als Partner für Privatpersonen und Firmenkunden beim Thema Gesundheit und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit zeichnen unsere Mandantin aus. Versicherte schätzen vor allem die individuelle Beratung und Betreuung, Mitarbeiter den guten Ruf unserer Mandantin als hervorragender Arbeitgeber. In der Region Frankfurt am Main engagiert sich unsere Mandantin bereits langjährig für ihre Kunden und Mitglieder und möchte dort zukünftig noch stärker wachsen. Daher suchen wir für den Ausbau dieser Vertriebsregion eine im gehobenen Firmenkundengeschäft versierte und führungserfahrene Persönlichkeit als

Als Personalberatung betreut die **SOLUTE recruiting GmbH** bundesweit Mandanten aus der Gesundheitsbranche bei der individuellen und professionellen Besetzung von Fach- und Führungspositionen. Diskretion, Vertraulichkeit und Wertschätzung sind für uns selbstverständlich.

## Teamleiter (m/w) Vertrieb Region Frankfurt am Main

### Aufgaben

- Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebsteams in der Region Frankfurt am Main
- Steuerung einer professionellen Vertriebsarbeit mit Fokus auf dem Firmenkundengeschäft
- Zielorientierter Ausbau der Vertriebsregion

### Chancen

- Fundierte Einarbeitung und Vorbereitung auf die neue Aufgabe
- Einbringen erwünscht: eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das seinen Mitarbeitern vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthülse sind
- Eine moderne Krankenkasse als zukunftsorientierter und verlässlicher Arbeitgeber
- Ein klares Wertefundament, das auf Kundennähe, Ehrlichkeit und Transparenz setzt

### Anforderungen

- Ausbildung zum Sozialversicherungsfachangestellten (m/w) oder kaufmännische Ausbildung und erweiterte vertriebliche Zusatzqualifikation, Traineeprogramm Vertrieb wünschenswert
- mehrjährige Vertriebserfahrung im GKV- oder Dienstleistungsumfeld und erste Kenntnisse in der Akquise und Steuerung von Großfirmen
- erste Führungserfahrung
- gute Kenntnisse der entscheidenden Zusammenhänge und Entwicklungen im KV-Markt
- Spaß am gestalterischen Handeln und einer ergebnisorientierten Umsetzung
- ausgeprägtes kommunikatives Know-how, lösungsorientierte Haltung und Networking Skills
- engagierte Persönlichkeit mit Eigeninitiative und Interesse an qualitativ hochwertigen Arbeitsergebnissen

### Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Frau Christina Krey und Frau Juliane Evers gern telefonisch zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive einer Angabe zur frühestmöglichen Verfügbarkeit und Ihrer Vergütungsvorstellung senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer 2015-182D-R4 an die unten aufgeführten Kontaktdaten.