

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. Um die Marktpräsenz strategisch weiter auszubauen und zukünftig noch mehr Versicherte und Firmenkunden mit individuellen Leistungen versorgen zu können, suchen wir eine im gehobenen Firmenkundengeschäft erfahrene Persönlichkeit mit fachlich-strategischer Gesamtverantwortung für diesen Vertriebskanal und / oder mit Geschäftsverantwortung für ausgewählte Key-Accounts 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.

## Senior Vertriebsmanager (m/w) / Key-Account-Manager

### Struktur

- Zuordnung zum Fachbereich Marketing und Vertrieb mit rund 80 Mitarbeitern
- 6 Mitarbeiter (inkl. Vertriebsassistentz) im Team Vertriebsmanagement plus Leitung
- Hochprofessionelle Vertriebsarbeit über alle Kanäle hinweg

### Chancen

- Gesamtverantwortung für den Vertriebskanal Firmenkunden in der fachlich-strategischen Steuerung und konzeptionellen Ausrichtung
- Geschäftsverantwortung für den Mitgliederzugang in ausgewählten, strategisch wichtigen Key-Account-Unternehmen
- Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, in dem sich Mitarbeiter einbringen und individuell entwickeln können
- 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

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung mit weiterführender Qualifikation (etwa zum Krankenkassenbetriebswirt (m/w))
- mehrjährige Erfahrung in praktischer Vertriebstätigkeit im GKV- oder Dienstleistungsumfeld
- vertieftes Know-how über relevante Zusammenhänge und Entwicklungen im KV-Markt
- fundierte Erfahrung in der Projektarbeit zu Marketing- und Vertriebsthemen
- ausgeprägte analytische Fähigkeiten gepaart mit Organisationsgeschick und Ergebnisorientierung
- Engagement, 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 2015-182Eb an die unten aufgeführten Kontaktdaten.