

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 innovative Persönlichkeit mit Freude an der Konzeption und strategischen Umsetzungsverantwortung von (digitalen) Vertriebsprozessen, -strukturen und -produkten 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.

Manager (m/w) strategischer Vertrieb

Aufgaben

- Fachliche (Gesamt)steuerung eines Vertriebskanals oder herausgehobenen Projekts einschließlich Sicherstellung der Mitgliederzugänge in enger Zusammenarbeit mit den regionalen Führungskräften
- Treiber in der (Weiter)entwicklung von Vertriebsstrategien und neuen vertrieblichen Vorgehensweisen
- Steuerung und anspruchsvolle Neukonzeption sowie Weiterentwicklung von Verkaufsförderungsprodukten
- Komplexe Analyse, Bewertung und konzeptionelle Weiterentwicklung von Vertriebsprozessen

Chancen

- Einbringen erwünscht: Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das Wert legt auf individuelle Mitarbeiterentwicklung
- 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

- Einschlägiger Aus-, Weiterbildungs- oder Studienabschluss im Bereich Marketing
- mehrjährige Erfahrung im strategischen Marketing, idealerweise im Gesundheits- oder Dienstleistungssektor
- nachweisbare Erfolge in der Konzeption und Umsetzungsbegleitung von Vertriebsprojekten, gern mit digitalem Fokus
- fundiertes Know-how im Bereich Projektsteuerung
- ausgeprägte analytische und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten gepaart mit Organisationsgeschick und Ergebnisorientierung
- Engagement, Eigeninitiative und Interesse an qualitativ hochwertigen Arbeitsergebnissen
- Spaß an Innovation und deren Umsetzung

Fragen und Bewerbung

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

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