

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 Nordbayern engagiert sich unsere Mandantin bereits langjährig für ihre Kunden und Mitglieder und blickt auf sehr gute Wachstumszahlen. Um diese Marktstellung weiter aufzubauen und die engagierten Vertriebsmitarbeiter der Region als Coach, Vertriebsvorbild und Ansprechpartner bestmöglich zu betreuen und zu befähigen, suchen wir eine vertriebs- 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 in Nordbayern

### Aufgaben

- Betreuung, Coaching und Entwicklung der zugeordneten Vertriebsmitarbeiter
- Steuerung einer professionellen und hochwertigen Vertriebsarbeit in der zugeordneten Region
- (Operative) Verantwortung für den Ausbau der Marktregion

### Chancen

- Hochprofessionelle Vertriebsarbeit auf allen Kanälen mit starkem Fokus auf dem ganzheitlichen Firmenkundengeschäft
- Eine spannende Aufgabe in einem Unternehmen, das seinen Mitarbeitern vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierepfade bietet
- Eine Unternehmenskultur, in der sich die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe identifizieren und flache Hierarchien keine Worthölse 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 im Vertrieb wünschenswert
- mehrjährige Vertriebserfahrung im GKV- oder Versicherungsumfeld und idealerweise erste Kenntnisse in der Akquise und Steuerung von Großfirmen
- Erste Führungserfahrung und Freude an der Entwicklung von Mitarbeitern
- Gute Kenntnisse der entscheidenden Zusammenhänge und Entwicklungen im KV-Markt oder die Fähigkeit, sich diese schnell und fundiert anzueignen
- 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 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 2015-182D-R3 an die unten aufgeführten Kontaktdaten.