

Unsere Mandantin zählt mit mehr als 1.600 Mitarbeitern, über eine Million Versicherten und einem deutschlandweiten Filialnetz zu den 20 größten gesetzlichen Krankenkassen. Eine langjährige Tradition als Partner für Privat- 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 Interessenten inhaltlich fundiert in sozialversicherungsrechtlichen Belangen sowie Leistungsangeboten unserer Mandantin zu beraten und die Marktpräsenz weiter auszubauen, suchen wir für den Standort München einen

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.

Sozialversicherungsfachangestellten (m/w) als Kundenberater

Anforderungen

Als künftiger Kundenberater (m/w) im Vertriebsinnendienst verfügen Sie über eine Ausbildung zum Sozialversicherungsfachangestellten und haben Spaß an der seriösen und fundierten Kundenberatung und -gewinnung. Idealerweise konnten Sie bereits erste praktische Vertriebserfahrung im GKV- oder Dienstleistungsumfeld sammeln, in jedem Fall sind Sie offen, sich Kenntnisse in der Vertriebsmethodik und Gesprächsführung anzueignen. Dabei teilen Sie die Werte unserer Mandantin in Bezug auf ehrliche, persönliche und wertschätzende Kundenkontakte. Die fachlich-inhaltliche Weiterentwicklung im Vertrieb oder in der Kundenberatung bei unserer Mandantin steht Ihnen offen und wird bei Eignung gerne durch strukturierte Programme gefördert.

Position

Nach gezielter Einarbeitung und Schulung steht die selbstständige, umfassende und zielgruppenspezifische Kommunikation und Beratung von Interessenten aus dem Online-Bereich (Homepage und Internetkooperationen), aus Inbound-Telefonaten sowie dem Rückrufservice zu Ihren Aufgaben. Diese Kontakte nutzen Sie, um neue Kunden und familienversicherte Angehörige zu gewinnen und setzen hierzu auch den Vertriebsweg Empfehlungsmanagement selbstständig und aktiv ein. Neben der Akquisition von Neukunden gehört die Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen zu Ihrem Tätigkeitsfeld. Hier beraten Sie umfassend zu den Leistungsangeboten und Tarifen unserer Mandantin und gewinnen zielorientiert Informationen, die Sie im

unternehmensinternen CRM-System hinterlegen und zur internen Schnittstellen- und Netzwerkpflege nutzen. Als Repräsentant unserer Mandantin gewinnen Sie darüber hinaus Informationen über den Markt und Wettbewerb, die Sie ebenfalls im Sinne unserer Mandantin gewinnbringend einsetzen.

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Frau Christina Krey und Herr Andreas Böll gern telefonisch zur Verfügung.

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