

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 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. Im Zuge einer Nachbesetzung suchen wir für die Region Westfalen eine engagierte, im GKV-Umfeld erfahrene, Vertriebspersönlichkeit 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 als Mitglied des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater selbstverständlich.

Regionalen Vertriebsleiter (m/w)

Position

Als Regionaler Vertriebsleiter (m/w) führen Sie die Vertriebsregion in Abstimmung mit der Gesamtvertriebsleitung und der Regionalgeschäftsführung in allen strategischen und organisatorischen Belangen und zeichnen umfassend für den Mitglieder- und Versicherungszugang in der Region verantwortlich. Dazu entwickeln Sie eine regionale Vertriebsstrategie sowie einen Marktbearbeitungsplan und setzen diese zusammen mit Ihrem Vertriebsteam an zwei Vertriebsstandorten um. Hierzu verfügen Sie über Budgetverantwortung und führen Ihr Vertriebsteam bestehend aus aktuell 9 Mitarbeitern disziplinarisch. Sie stehen sowohl Ihrem Vertriebsteam als auch den weiteren Führungskräften unserer Mandantin als Berater und Mentor in allen regionalen, vertrieblichen Fragestellungen zur Verfügung. Darüber hinaus sind Sie operativ in die Akquise, Beratung und Betreuung von Großunternehmen eingebunden, entwickeln hier Konzepte für

deren Betriebliches Gesundheitsmanagement und bauen so tragfähige Netzwerke und Kooperationen auf. Als Repräsentant unserer Mandantin gewinnen Sie darüber hinaus Informationen über den Markt und Wettbewerb, die Sie im unternehmensinternen CRM-System zur fachlichen Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter vermerken.

Anforderungen

Als künftiger Regionaler Vertriebsleiter (m/w) verfügen Sie über ein wirtschaftswissenschaftliches oder vergleichbares Studium oder eine Ausbildung zum Sozialversicherungsfachangestellten (m/w) bzw. über eine kaufmännische Ausbildung mit erweiterter fachspezifischer Zusatzqualifikation. Idealerweise haben Sie zusätzlich eine Coaching-Ausbildung durchlaufen oder besitzen entsprechende Kenntnisse aus der Praxis. Sie blicken auf mehrere Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst und in der Neukundenakquise von Privat- und Firmen-

kunden im GKV-Umfeld zurück und können hier entsprechende Erfolge vorweisen. Sie blicken auf erste Führungserfahrung zurück und sind ein starker Netzwerker mit ausgeprägten analytischen Fähigkeiten. Darüber hinaus überzeugen Sie durch herausragende Kenntnisse der Vertriebsmethodik und im Bereich Projektmanagement. Know-how in der Gesprächsführung sowie Kenntnisse der Produkte und Leistungen im KV-Markt und der Gesundheitsbranche setzen wir voraus. Die Werte unserer Mandantin in Bezug auf ehrliche, persönliche und wertschätzende Kundenkontakte sind Ihnen im täglichen Vertriebsgeschäft präsent und entsprechen Ihrer persönlichen Einstellung zur Kundengewinnung.

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 2015-182C-R2 an die unten aufgeführten Kontaktdaten.