

Die ProTect Dienstleistungs GmbH ist für den Vertrieb von Restkreditversicherungen, Zahlungsausfallversicherungen und Garantiever sicherungen sowie für das Business Development und die dazugehörige Leistungsbearbeitung innerhalb und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe verantwortlich. Dies erfolgt im Auftrag der ProTect Versicherung AG. Beide ProTect Unternehmen gehören zum Konzern der Provinzial Rheinland.

Durch die Erweiterung unserer Vertriebsregion suchen wir zur Verstärkung unseres Vertriebes erfahrene sowie erfolgreiche

Business Development Manager DACH (m/w/d) mit Wohnsitz im Großraum München oder in Österreich.

Das werden Ihre Aufgaben sein:

- Sie sind für die Gewinnung von neuen Partnern und Großkunden im B2B-Bereich (Schwerpunkte Handel bzw. Finanzen) in der DACH Region verantwortlich
- Zusammen mit Ihrer Führungskraft bauen Sie diesen Bereich auf, entwickeln Konzepte und führen diesen neuen Vertriebsweg zum Erfolg
- Im Rahmen der Kundengewinnung und dem Produkteinführungsmanagement führen Sie Kundengewinnungs- und Vertragsgespräche durch, begleiten den Produkteinführungsprozess, verantworten die erfolgreiche Umsetzung und den daraus resultierenden Vertriebs Erfolg
- Sie führen Marktbeobachtungen durch, bereiten Teilnahmen an Ausschreibungen vor, setzen diese um und gehen aktiv auf mögliche Neukunden zu
- Sie bauen mit Ihren Großkunden eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Kundenbeziehung auf

Das erwartet Sie:

- Ein modernes und erfolgreiches Unternehmen
- Viel Freiraum zur Entfaltung Ihrer Ideen und Fähigkeiten
- Ein von Vertrauen und Respekt geprägtes Arbeitsklima
- Attraktive Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau für Versicherung und Finanzen sowie abgeschlossene Weiterbildung zum/zur Betriebswirt/in oder vergleichbarer Hochschulabschluss
- Idealerweise verfügen Sie über Erfahrungen im Bereich der Kundengewinnung und -betreuung sowie dem Vertrieb von Versicherungsprodukten in Österreich oder der Schweiz
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung, Erfahrung in der Projektarbeit und betreiben aktives Networking
- Hohes Verkaufs- und Verhandlungsgeschick mit Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Kommunikations-, Motivations- und Teamfähigkeit
- Eigeninitiative, Belastbarkeit und Zielstrebigkeit
- Reisefreudigkeit in Abhängigkeit von Ihrer Tätigkeit
- Interesse an der Konzeption und Gestaltung von Lösungen zur Gewinnung neuer Kunden sowie an der Weiterentwicklung und Entwicklung neuer passender Produktangebote

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen!

Bitte schicken Sie uns Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Einstiegstermins an:

ProTect Dienstleistungs GmbH
Frau Marie Ludes
Kölner Landstraße 33
40591 Düsseldorf
Tel.: 0211 978-2871
bewerbung@protect-versicherung.de