



Sales Expert / Vertriebsexperte (m/w/d) im Außendienst

Standort: Hamburg, Mülheim, Paderborn

„Was zählt für dich?“ Das fragen wir uns bei der SBK (Siemens-Betriebskrankenkasse) täglich – sowohl im vertrauensvollen Kundendialog als auch intern im wertschätzenden Miteinander. Gemeinsam beschreiten wir mutig neue Wege, um die Gesundheitsversorgung aktiv mitzugestalten. Dabei zählen wir auf die Kompetenzen jedes Einzelnen. Durch den Austausch auf Augenhöhe finden wir für unsere Kund*innen die besten Lösungen. Genauso unterstützen wir als größte Betriebskrankenkasse Deutschlands unsere knapp 2.000 Mitarbeitenden, ihre persönlichen Ziele zu erreichen und mit uns zu wachsen. In einem sinnstiftenden Umfeld zu arbeiten klingt gut?

Ihre Aufgaben

Bei uns bekommen Sie die Chance, sich ständig weiterzuentwickeln und an Ihrer Tätigkeit zu wachsen. Je nach Erfahrung erwarten Sie bei uns - sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt - folgende Aufgaben:

- Sie nutzen Ihr Verkaufstalent, um neue Kund*innen von der SBK zu begeistern
- Zur Gewinnung neuer Vertriebs- und Kooperationspartner identifizieren Sie gezielt die Potenziale am Markt
- Eigenständig übernehmen Sie die Bewertung und Steuerung der Kooperationen
- Mit Freude organisieren und realisieren Sie individuelle Vertriebsaktionen in Firmen
- Sie betreuen und steuern langfristige Firmenkooperationen (Account Management)
- Neue Firmenkooperationen konzipieren und verhandeln Sie eigenständig
- Als echter Vertriebsexperte (m/w/d) erstellen Sie Ihre Vertriebsplanung selbstständig und analysieren und evaluieren Ihre Vertriebsmaßnahmen im Sinne einer ständigen Weiterentwicklung

Ihr Profil

- Sie sind empathisch und gleichzeitig erfolgsorientiert; Sie begeistern gerne Menschen für Ihre Sache
- Sie haben gerne ein starkes Team an Ihrer Seite, mit dem Sie wirklich etwas bewegen können
- Idealerweise bringen Sie bereits Erfahrung im vertrieblichen Außendienst, z.B. im Gesundheits- und Fitnessbereich bzw. bei Versicherungen oder Krankenkassen, mit
- Ein professionelles Auftreten ist für Sie selbstverständlich
- Bestenfalls sprechen Sie gutes Englisch
- Insgesamt überzeugen Sie uns durch Ihre hohe Eigenmotivation sowie ein selbstständiges und strukturiertes Arbeiten

Ihre Benefits

- **Attraktive Konditionen und Rahmenbedingungen:** Bezahlung nach Tarif der bayerischen Metall- und Elektroindustrie, 38-Stunden-Woche und 30 Urlaubstage pro Jahr (bei Vollzeit)
- **Flexibilität für eine optimale Work-Life-Balance:** Mobiles Arbeiten und Arbeiten aus dem europäischen Ausland nach Absprache, Gleitzeit (bis zu 24 Tage pro Jahr), Möglichkeit für Sabbaticals und Job-Sharing
- **Lernen und Entwicklung:** Wir verstehen lebenslanges Lernen als festen Bestandteil unserer Unternehmenskultur durch z.B. ein eigenes Learning-Management-System und zahlreiche individuelle Möglichkeiten zur Weiterbildung
- **Top Gesundheitsmanagement:** Wir bieten unseren Mitarbeitenden zahlreiche Angebote zum Erhalt und zur Förderung der Gesundheit
- **Nachhaltigkeit:** Unser Ziel ist es bis 2030 klimaneutral zu sein und fördern daher z.B. klimafreundliche Mobilität mit dem Deutschland-Ticket als Job-Ticket
- **Umfangreiche Zusatz- und Sozialleistungen:** betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen uvm.

Weitere Infos zu unseren Benefits finden Sie [hier](#).

Seit über 100 Jahren engagiert sich die SBK mit Herz und Tatkraft für die Anliegen der Menschen rund um ihre Gesundheit und setzt sich für die Interessen der Versicherten ein. Wir freuen uns, dass wir kontinuierlich auf Wachstumskurs sind und suchen nach Mitarbeitenden, die mit uns die Zukunft gestalten. Hört sich gut an? Jetzt klicken und bewerben.



Kontakt
Susanne Rüdiger
HR Business Partner
+49 (89) 62700-595
recruiting@sbk.org



[Jetzt bewerben](#)