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

Standort: Würzburg, Fürth, Regensburg

„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?

Deine Aufgaben

- Du übernimmst gerne Verantwortung in einem Umfeld, das dich individuell in deiner Entwicklung fördert? Dann sind wir auf dein Vertriebstalent gespannt!
- Deine spannende Aufgabe wird es sein, sowohl Trends und neue Potenziale am Markt zu identifizieren als auch Neukund*innen von unserer Leistungsstärke zu überzeugen
- Dabei koordinierst, verhandelst und analysierst du selbstständig – abhängig von deinem Erfahrungsgrad - neue Kooperationen mit den unterschiedlichsten Unternehmen und erarbeitest dafür maßgeschneiderte Vertriebskonzepte. Diese betreust du im Rahmen des Account Managements auch langfristig
- Als Expert*in im Vertrieb, kannst du deine Vertriebsplanung gerne eigenverantwortlich gestalten – wir vertrauen auf dein Know-how bei der Analyse und kontinuierlichen Weiterentwicklung deiner Planung

Dein Profil

- Idealerweise bringst du ein Studium, z. B. der Fitness- oder Gesundheitsökonomie, bzw. eine entsprechende Ausbildung, etwa zum/zur Sozialversicherungsfachangestellten, Kaufmann*frau für Versicherungen und Finanzen oder Kaufmann*Kauffrau im Dialogmarketing, mit
- Ein großes Plus: erste Erfahrung im vertrieblichen Außendienst, z. B. im Gesundheits- und Fitnesswesen, bei Versicherungen oder Krankenkassen
- Ein erfolgsorientiertes, aber gleichzeitig empathisches Verkaufstalent (du überredest nicht, sondern überzeugst)
- Gute Englischkenntnisse oder weitere Fremdsprachen wären toll, sind aber keine Voraussetzung
- Du überzeugst mit professionellem Auftreten, Teamgeist, Motivation und einer selbstständigen Arbeitsweise? Dann möchten wir dich unbedingt kennenlernen!

Deine 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