

DURCHSTARTEN IN DIE ZUKUNFT?

Einfach bewerben.



Bewirb dich jetzt als

Junior Key Account Manager (m/w/d) Maklervertrieb | Region Frankfurt

für den Vertriebsweg Makler, Firmen & Kooperationen

So sind wir:

Wir sind der Gesundheitsspezialist. Gegründet 1926. Als privater Krankenversicherer im Trendmarkt Gesundheit wollen wir nicht nur heute einen guten Job machen, sondern auch morgen. Wir verbessern die Lebensqualität unserer Mitglieder. Das geht nur mit starken Persönlichkeiten. Werde auch Du ein Teil der SDK und schreib die Erfolgsgeschichte gemeinsam mit uns weiter.

Unsere Benefits:

Ein vertrauensvolles Arbeitsklima in flachen Hierarchien. Ein bestehendes produktionsstarkes Marktgebiet und die Möglichkeit deinen Arbeitsalltag flexibel und selbstbestimmt zu gestalten sowie 30 Tage Urlaub, Mitarbeiterfeiern und Teamevents. Natürlich bieten wir dir neben umfangreichen Sozialleistungen auch Weiterbildungsmöglichkeiten und abwechslungsreiche Gesundheitsangebote. Ein attraktives variables Vergütungsmodell runden unser Gesamtpaket für dich ab.

So startest Du bei uns durch:

Sende einfach deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf und Zeugnissen an bewerbung@sdk.de.

Mehr Informationen findest du unter [sdk.de/karriere](https://www.sdk.de/karriere)

Du hast noch Fragen? Einfach anrufen.

Heiko Majewski, Recruiter, 0711 7372-8626

Das solltest du mitbringen:

- › du kannst Menschen begeistern und verfügst über eine hohe Vertriebs- und Kundenorientierung
- › du hast eine abgeschlossene (kaufmännische) Ausbildung und Spaß am Vertrieb
- › wenn du bereits über Erfahrung im Bereich der Personen- und insbesondere der Krankenversicherung mitbringst ist das ein Plus
- › ein professionelles Auftreten und Kommunikationsstärke zeichnen dich aus
- › Engagement und hohe Eigenmotivation
- › selbstständiges Arbeiten und Gestaltungswille
- › du gehst sicher mit MS Office und digitalen Kommunikationstools um

Auf das kannst du dich freuen:

- › du bist verantwortlich für die Betreuung und Unterstützung aller dir zugeordneten Vertriebspartner (Key Accounts) sowie die Vermittlung von fachlichen und vertrieblichen Informationen (inkl. Produktschulung)
- › du steigerst die Bekanntheit der SDK beim Key Account und baust die Zusammenarbeit aktiv aus
- › du bist das Gesicht der SDK bei Veranstaltungen, Schulungen und auf Messen der Key Accounts
- › die Planung, Organisation und Durchführung von vertrieblichen Aktionen machen dir Spaß
- › du bist ein Netzwerker, pflegst die bestehenden Kontakte und baust dieses im Zusammenhang mit dem Maklergeschäft weiter aus