

DURCHSTARTEN IN DIE ZUKUNFT?

Einfach bewerben.



Bewirb dich jetzt als

Vertriebskoordinator (m/w/d)

für die Ausschließlichkeitsorganisation in unserer Hauptverwaltung Fellbach



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, flache Hierarchien und Arbeiten in moderner New-Work-Umgebung mit Tischkicker, Billard, Xbox, tollem Betriebsrestaurant, Barista Bar und Fitnessstudio. Flexible Arbeitszeiten bei einer 37,75 Stundenwoche mit der Möglichkeit mobil zu arbeiten, 30 Tage Urlaub, Mitarbeiterfeiern und Teamevents. Natürlich bieten wir dir neben umfangreichen Sozialleistungen und Weiterbildungsmöglichkeiten auch abwechslungsreiche Gesundheitsangebote.

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

Du hast noch Fragen? Einfach anrufen.

Heiko Majewski, Recruiter, 0711 7372-8626

Das solltest du mitbringen:

- › abgeschlossene Ausbildung als Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
- › Berufserfahrung im Vertriebs- und Versicherungsumfeld – idealerweise bei einem Krankenversicherer
- › Projekterfahrung von Vorteil
- › sicherer Umgang mit MS-Office Produkten
- › hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- › stark ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten
- › sicheres und freundliches Auftreten und hohe Zuverlässigkeit
- › sehr selbstständige, lösungsorientierte Arbeitsweise

Auf das kannst du dich freuen:

- › fachliche Koordination unserer Verkaufsleitungen
- › Entwicklung von Vertriebsmaßnahmen und interne Koordination zur Umsetzung
- › Begleitung und Controlling von Vertriebsmaßnahmen
- › Impulsgeber vertrieblicher, prozessualer und produktbezogener Weiterentwicklungen
- › Mitarbeit bei vertriebsbezogenen Projekten
- › operative und vertriebliche Unterstützung des Organisationsdirektors
- › Schnittstelle zu Vertriebs- und Fachabteilungen
- › Übernahme von Sonderaufgaben