



## Account Manager\*in Digital Sales

 **Heidelberg**
 **Vollzeit (40h)**
 **Ab sofort**
 **Unbefristet**

Hier hast du die einmalige Möglichkeit, den Bereich Sales/Vertrieb mitzugestalten und weiter aufzubauen. Dein Kernthema und deine Kernkund\*innen sind aus dem digitalen Umfeld. Du machst möglich, dass sie dank konsequenter Nutzerzentrierung, schlanken Prozessen und schneller Reaktionsgeschwindigkeit einen exzellenten Service erfahren.

### Bist du digital genug?

#### DAS ERWARTET DICH

- Du hast bereits eine weitreichende Erfahrung im digitalen Versicherungsumfeld mit dem Scope Sales/Support
- Mit Deinem unternehmerischen Weitblick planst, förderst und entwickelst Du das Neu- und Bestandsgeschäft in unseren Sparten, unter Ertrags- / Wachstumsgesichtspunkten im gesamten digitalen Account in Deutschland und Österreich
- Bestehende Vertriebspartner werden von Dir weiterentwickelt
- Du unterstützt den Gesamtbereich Vertrieb bei der Weiterentwicklung der vertrieblichen Digitalstrategie
- Du führst professionelle Jahresgespräche durch und leitest den konsequenten Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu unseren digitalen Vertriebspartnern ein
- Du hast Vertriebsverantwortung im Rahmen der kurz-, mittel- und langfristigen Planungsprozesse für Deinen Account
- Du überwachst die Planungsinhalte auf Durchgängigkeit und Vollständigkeit insbesondere der strategischen Ziele und deren Umsetzung
- Du hast ein Gespür für digitale Trends verbunden mit der Fähigkeit, daraus nachhaltige und profitable Strategien aus eigenem Antrieb zu entwickeln
- Bestandsanalyse und Ermittlung des Cross-Selling-Potenzials sind ebenfalls Teil der Aufgabe
- Du trägst zur Vertriebssteuerung im benannten Bereich mit regelmäßigem Reporting zu dem Vertriebsvorstand und/oder relevanten Bereichsleitung(en) bei
- Du unterstützt in Projekten

#### DAS BRINGST DU MIT

- Mit dieser anspruchsvollen Tätigkeit wenden wir uns an Dich als einen erfahrenen, menschlich und fachlich überzeugende/n Vertriebler\*in mit unternehmerischem Jagdinstinkt und Tatendrang
- Du warst bisher in einem vergleichbaren Aufgabengebiet in mittelständischen Strukturen tätig und verfügst über fundierte Erfahrungen im Umfeld Versicherungswirtschaft
- Abgeschlossenes Hochschulstudium idealerweise mit wirtschaftswissenschaftlichem oder versicherungswirtschaftlichem Schwerpunkt oder vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Expertise



- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb bzw. Account Management, insbesondere Schnittstellen-Support zu Vertriebspartnern
- Nachweisliches operatives Wissen über zeitgemäße und digitale Vertriebskonzepte und Vermarktungsstrategien
- Starke konzeptionelle und analytische Fähigkeiten sowie strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit, die einen offenen und ehrlichen Umgang pflegt, und den Austausch und die Nähe zu unseren Kund\*innen sucht (Netzwerkpflege)
- Sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten gepaart mit hoher Problemlösungskompetenz
- Ausgeprägte Serviceorientierung, Teamgeist und Kommunikationsstärke
- Flexibilität und hohe Leistungsbereitschaft
- Kenntnisse in Produkt- und Marktresearch in Deutschland und Österreich
- Erfahrung in Durchführungen von Schulungen und Teilnahme an Messen und Kongressen in Deutschland und Österreich
- Hohe Reisebereitschaft und die Bereitschaft zum mobilen Arbeiten

## DARAUF KANNST DU DICH FREUEN



### Crossover-Culture

Genieße die Vorzüge eines Konzerns in einem familiären Umfeld mit Start-Up Charakter



### Individuelle Entwicklung

Hol dir die Fortbildung, die dir zusteht und die dich weiterbringt



### Attraktive Vergütung

mit 14 Monatsgehältern, Zuschuss zur BAV und VWL, Mitarbeiterrabatte und Jobfahrrad



### Flexibles & mobiles Arbeiten

Arbeitszeit und -ort kannst du individuell gestalten - für eine optimale Work-Life-Balance



### Mehr Zeit für dich

30 Tage Urlaub & arbeitsfrei am 24. & 31.12. sowie zusätzliche „4YouDays“



### Und vieles mehr

Kostenlose Getränke, Zuschuss zum Mittagessen, lustige Team-Events & mehr warten auf dich



**Du hast noch Fragen oder willst Dir einen ersten Eindruck verschaffen?**

**Fabian Lühnsdorf**

[fabian.luehnsdorf@janitos.de](mailto:fabian.luehnsdorf@janitos.de)

steht Dir gerne zur Verfügung.

**Das passt wie die Faust aufs Auge?  
Dann schicke Deine Bewerbung an:**



[bewerbung@janitos.de](mailto:bewerbung@janitos.de)