

Account Manager Region Norddeutschland (Branche Insurance)

Darmstadt, Düsseldorf, Hamburg, München, 100%

Du willst das Wachstum und die Strategie unseres Unternehmens aktiv mitgestalten, neue Kunden selbstständig identifizieren und mit einem starken Team gewinnen? Du hast Freude an intensivem Kundenkontakt, bist gerne im Aussendienst im norddeutschen Raum und bei Interesse Skandinavien, siehst deine Stärken im Verkauf? Du bringst viel Empathie mit, liebst eine starke Wertekultur und übernimmst gerne Verantwortung?

Dann bist du bei BSI goldrichtig. Wir sind BSI, ein Software-Hersteller für CRM und Marketing Automation mit acht Standorten in Deutschland und der Schweiz, sowie einer marktführenden Rolle im Versicherungsbereich. Wir suchen einen ehrgeizigen und starken Menschen mit grosser Leidenschaft im Bereich CRM und ausgeprägter Kommunikations- und Präsentationsstärke mit Schwerpunkt Versicherungen. Idealerweise hast du einen Hochschulabschluss und mehrjährige Erfahrungen im Versicherungsumfeld gesammelt. Deine Tätigkeit umfasst die Bearbeitung des definierten Marktgebiets Norddeutschland & allenfalls Skandinavien, die Kontaktpflege zu Kunden, Influencern und Partnern, die Betreuung von strategischen Leads und Kunden sowie die Erarbeitung von massgeschneiderten Angeboten. Du willst die Erfolgsgeschichte von BSI im Norden Deutschlands ausbauen. Bei BSI findest du ein motiviertes Arbeitsumfeld mit tollen Kolleginnen und Kollegen statt Hierarchien – und einen grossen Raum für Eigeninitiative statt Reglementen und Silodenken.

Wir haben starke Werte: Wir lügen nicht. Der Koch serviert das Essen. Wir machen es. Wir gehören uns. Klingt spannend? Wenn dich dieses Umfeld anspricht und du einen Bachelor- oder Master-Abschluss mitbringst – melde dich!

Monika Freiburghaus
Projektleiterin bei BSI

Das bieten wir dir:

- Eigenes Marktgebiet
- Unternehmerische Gestaltungs- und Beteiligungsmöglichkeiten
- Keine Politik, dafür starker Teamspirit
- Wir haben keine Hierarchie und organisieren uns 100% kundenzentriert
- Mitarbeitergeführt: 7 von 10 Mitarbeitern sind Teilhaber
- Intensive Weiterbildungsprogramme
- Einzigartige Firmenkultur: Unser kununu-Score beweist es

Dafür brauchen wir dich:

- Bearbeitung eines definierten Marktgebietes
- Pflege des Netzwerks: Kunden, Branchen-Influencer, Partner
- Betreuung von strategischen Leads und Kunden
- Erarbeitung und Präsentation von Offerten
- Steuerung der Ressourcen für das Lead Management
- Strategische Verantwortung entlang des gesamten Sales Cycle

Klingt spannend? Wir freuen uns auf deine Bewerbung:
www.bsi-software.com/bewerben

