

DARMSTADT, DÜSSELDORF, HAMBURG, MÜNCHEN, 100%

Account Manager Vermittlermarkt (Versicherung) (m/w/d)

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 und 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 Vermittlermarkt, allen voran konzerngebundene Vermittler und grosse Pools. Idealerweise hast du einen Hochschulabschluss und mehrjährige Erfahrungen im Versicherungsumfeld gesammelt. Deine Tätigkeit umfasst die Bearbeitung des definierten Marktgebiets Vermittlermarkt, die Kontaktpflege zu Kunden, Influencern und Partnern, die Betreuung von strategischen Leads und Kunden sowie die Erarbeitung von massgeschneiderten Angeboten. Bei BSI findest du ein motiviertes und motivierendes 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 – melde dich!

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: 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

Ralf Muri

Software Engineer bei BSI und ambitionierter Skitourenleiter



Klingt spannend? Wir freuen uns auf deine Bewerbung:

www.bsi-software.com/bewerben