



THINK  
SURANCE®

→ WIR SUCHEN

# KEY ACCOUNT MANAGER – VERSICHERUNG VERTRIEB (m/w/d)



Frankfurt am Main



Ab sofort



Unbefristet & Vollzeit

→ UNSER TEAM SUCHT DICH

Du bist ein absoluter Vertriebsprofi im Versicherungsumfeld? Du bist wortgewandt sowie analytisch und weißt genau, wie du die Ansprechpartner auf Vertriebsseite von unserer innovativen Technologie überzeugen kannst? Wenn du jetzt noch mit deiner Persönlichkeit das Team mitreißen kannst, sollten wir uns kennenlernen! Mit dir wollen wir den Versicherungsvertrieb der Zukunft gestalten!

→ BEI UNS GLEICHT KEIN TAG DEM NÄCHSTEN. ZU DEINEN AUFGABEN WIRD ZÄHLEN

- **Maßnahmenentwicklung:** Eigenständige Entwicklung und Durchführung von Maßnahmen zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem Key Account
- **Betreuung:** persönliche Akquise, Beratung und Betreuung unserer Key Account Vertriebspartner, wie Pools, Servicegesellschaften und Vertriebe
- **Erfolgscontrolling:** Strukturierte Analyse der Effekte einzelner Maßnahmen und entsprechende Weiterentwicklung und Verfeinerung der Herangehensweise
- **Digitalisierung:** Fokussierte Weiterentwicklung unseres digitalen Angebots für Versicherungsvermittler durch das erhaltene Feedback aus dem Markt
- **Messen und Veranstaltungen:** Kompetente Vertretung unseres Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen unserer Vertriebspartner

## WAS DICH AUSMACHT

- Du hast ein **abgeschlossenes Studium** oder eine Ausbildung als Versicherungskauffrau/-mann
- Du hast mindestens **drei Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche**, idealerweise im Bereich Gewerbeversicherung und/oder Key Account Management
- **Du hast bereits Erfahrungen** mit Pools, Vertrieben oder Servicegesellschaften und Maklerbetreuern bei Versicherern
- Du hast eine Affinität zu **Digitalthemen**
- Du arbeitest gerne **selbstständig**, bist **kreativ** und brings neue Ideen ein
- Du bist gerne dort, wo etwas passiert und scheust dich nicht davor, **Verantwortung** zu tragen
- Du sprichst fließend Deutsch und hast Sprachkenntnisse in Englisch

## WAS WIR DIR BIETEN

- **Moderne Unternehmenskultur:** Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungen, verbindliche Aussagen und die Möglichkeit, selbst zu gestalten, sind für uns Alltag
- **Steile Lernkurve:** Bei uns wird gestaltet und nicht abgearbeitet; viele Herausforderungen deines Jobs werden von dir erstmalig gelöst werden. Dich täglich lernen zu lassen und zusammen in regelmäßigen Meetings mit der Geschäftsführung zu reflektieren, hat höchste Priorität für uns
- **Einen Unterschied machen:** Wir möchten einen bleibenden Unterschied in der Branche machen - Deine Möglichkeit, mit uns zusammen deinen Fußabdruck zu hinterlassen
- **Attraktive Rahmenbedingungen:** Kostenlose Getränke, Snacks und Obst, Teamevents, Sportangebot sowie ein attraktives Gehalt sind für uns selbstverständlich

→ ÜBER THINKSURANCE

Seit Gründung vor einigen Jahren, haben wir uns rasant zum dominanten Player im digitalen Vertrieb von Gewerbeversicherungen - dem Zukunftsmarkt schlechthin - entwickelt. Unsere Plattform hat zum Ziel, Intransparenz und Ineffizienz für Gewerbetreibende, Vermittler, Pools, Servicegesellschaften, Vertriebe, Banken sowie Versicherer abzuschaffen. Mit unserem ständig wachsenden Team bieten wir innovative Technologien und versuchen für alle unsere Partner eine Win-Win-Situation zu schaffen. Dabei arbeiten wir an den neuesten Trends und setzen neue Maßstäbe - beispielsweise im Bereich Data Analytics und digitale Prozessoptimierung.

In Zukunft gerne mit Dir!

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG MIT FRÜHESTMÖGLICHEM STARTTERMIN!

Ansprechpartner:  
Christopher Leifeld - Geschäftsführer

[jobs@thinksurance.de](mailto:jobs@thinksurance.de)  
[www.thinksurance.de](http://www.thinksurance.de)