



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 bringst 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 Markteintritt in 2016, haben wir uns rasant zum dominanten Player im digitalen Vertrieb von Gewerbeversicherungen - dem Zukunftsmarkt schlechthin - entwickelt. Mit unserer Vertriebs- und Analyse-Plattform schaffen wir Transparenz für Versicherte, Vermittler und Versicherer. Seitens der Vermittler arbeiten wir mit Pools, Vertrieben, Maklern, digitalen Geschäftsmodellen, Vertretern und Banken. Seitens der Versicherer arbeiten wir mit Vertrieb, Betrieb und Sparte fast aller Versicherer. Mit unserem stetig wachsenden Team sind wir an den neuesten Trends und setzen dort Maßstäbe. Werde jetzt Teil unseres Teams und gestalte mit uns zusammen die Zukunft des Versicherungsvertriebs!

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG MIT FRÜHESTMÖGLICHEM STARTTERMIN!

Ansprechpartner:
Christopher Leifeld - Geschäftsführer

jobs@thinksurance.de
www.thinksurance.de