



**THINK
SURANCE®**

→ PRESSEMITTEILUNG

Thinkurance gewinnt Sven Schönfeld als neuen Head of Sales

- Sven Schönfeld wird neuer Head of Sales bei Thinkurance
- Der erfahrene Manager bringt über 20 Jahre Know-How und Stationen als leitender Manager sowohl im Versicherungskonzern als auch im Insurtech mit
- Schönfelds Aufgaben sind vor allem Leitung und Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten im Vermittlermarkt

Frankfurt, 16. Juni 2020 – Thinkurance erweitert sein Führungsteam um den erfahrenen Manager Sven Schönfeld. Dieser hat die Position des Head of Sales übernommen und verantwortet in dieser sämtliche vertrieblichen Aktivitäten des Unternehmens im Vermittlermarkt.

Thinkurance hat sich für das Jahr 2020 ambitionierte Wachstumsziele für das Geschäft mit Versicherungsmaklern gesetzt. Sven Schönfeld als neuer Head of Sales nimmt eine entscheidende Rolle im Wachstumsplan des Unternehmens ein. „Sven bringt die perfekte Mischung aus Digital- und Versicherungsexpertise mit. Wir sind überzeugt, dass wir mit seiner Unterstützung unsere führende Position im Vermittlermarkt weiter ausbauen können“, so Geschäftsführer und Co-Founder Christopher Leifeld.

Vor seiner Zeit bei Thinkurance hat Schönfeld die Versicherungsbranche in verschiedensten Führungsrollen mitgestaltet. Zuletzt war er bei dem Insurtech Simpleurance tätig und verantwortete dort als Geschäftsführer den digitalen Versicherungsmakler „Schutzklick Makler“. Davor war er bei der R+V als Leiter Komposit vor allem für die Betreuung von Firmenkunden sowie Verbundgruppen im genossenschaftlichen Bereich zuständig und fungierte zusätzlich als Vertriebscoach. Zu Beginn seiner Karriere war er außerdem bei der Allianz über 10 Jahre als Kundenbetreuer tätig. „Thinkurance löst mit seiner Technologie die dringlichsten Herausforderungen von Versicherungsmaklern in der Beratung von Gewerbetreibenden. Ich war sofort von der Idee und dem Team überzeugt und freue mich auf die Herausforderung“, erklärt Schönfeld.

Head of Sales soll Ausbau des Makler- & Großmaklersegments vorantreiben

Thinkurance will vor allem im Segment der mittleren und großen Versicherungsmakler wachsen. „Die Anforderungen der auf Gewerbekunden fokussierten Versicherungsmakler an die Technologie sind besonders hoch. Thinkurance bietet mit seiner Software Maklern und Großmaklern einen ungemeinen Mehrwert. Diesen Mehrwert möchte ich im Markt bekannter machen und noch weiter ausbauen“, so



**THINK
SURANCE®**

PRESSEMITTEILUNG | SEITE 2 VON 2

Schönfeld. Mit Innovationen, wie der Ausschreibungsplattform für Industrierisiken, dem Portal für Portfoliotransfers und auch dem Policierungsmodul kann das Unternehmen den Markt umfassend bedienen. Weitere Innovationen will Schönfeld zusammen mit seinen Kunden schon bald in die Umsetzung bringen.

Über Thinksurance:

Die Vertriebs- und Analyseplattform von Thinksurance (früher Gewerbeversicherung24) unterstützt Entwicklung, Analyse und Vertrieb von Gewerbeversicherungen. Das Frankfurter Technologie-Unternehmen bietet Versicherungsmaklern, Pools, Vertrieben, Verbänden, Servicegesellschaften, Banken und digitalen Geschäftsmodellen eine modulare Vertriebsplattform, welche den gesamten Vertriebsprozess von Bedarfsanalyse bis Abschluss begleitet. Für Versicherer und Assekuradeure bietet das Unternehmen umfassende Daten- und Analyse-Werkzeuge für Produktmanagement, Wettbewerbsanalysen und Vertriebssteuerung.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN UND PRESSEMATERIALIEN:

Pilar Zschke
069 900219 111

Stephanstraße 14-16
60313 Frankfurt am Main

presse@thinksurance.de
<http://thinksurance.de>