

Unser Auftraggeber zählt zu den führenden IT-Partnern in der Finanzwirtschaft und verfügt über Branchenkompetenz, IT-Know-how sowie Beratungsexpertise.

Zur Verstärkung seines Teams sucht unser Auftraggeber einen

Abteilungsleiter Account Management Versicherungen, Marketing und Vertriebsplanung (m/w)

Standort: München, evtl. auch andere Standorte möglich

Ihre Aufgaben

Im Team unseres Auftraggebers sind Sie zuständig für die Betreuung und Entwicklung von Kunden im Segment Versicherungen (öffentlich und privat), das Festlegen und Umsetzen der Vertriebsstrategie und -planung und der internen Governance. Auch die Marketingkommunikation, Eventmanagement und P&L gehören zum Aufgabengebiet.

- Aufbau von Netzwerken und Beziehungen zu Entscheidungsträgern im Versicherungsbereich
- Prüfung und Bewertung neuer Geschäftsfelder, Screening und Analyse potenzieller Wachstumsoptionen sowie Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Gewinnung von Neukunden
- Entwicklung der Bestandskunden (4 Kunden im Bereich öffentlicher Versicherer mit einem Umsatzvolumen von derzeit 30 Mio. € p. a.)
- Strategische Steuerung und Weiterentwicklung der Abteilung unter Berücksichtigung der Unternehmensziele
- Durchführung der Aktivitäten- und Budgetplanung, wirtschaftliche Steuerung der vereinbarten Budgets
- Entwicklung der Abteilungsziele im Unternehmenskontext und deren mitarbeiterorientierte Vermittlung an Ihr Team
- Situationsgerechtes Anwenden der Führungsinstrumente mit konsequenter Feedbackkultur
- Steuerung und Optimierung der Vertriebsabläufe

Ihr Profil

- Ausbildung in einem kaufmännischen Beruf, entsprechendes Studium oder langjährige einschlägige Berufserfahrung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb – speziell in der Betreuung von Kunden in der Branche Versicherungen (und Banken/Finanzdienstleister)
- Beste Kenntnisse im ITK-Outsourcing bei Versicherungen (und Banken)
- Ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Denken und Handeln
- Selbstständiger Arbeitsstil und hohe Eigeninitiative
- Nachweisliche Erfahrung in der disziplinarischen Führung von Mitarbeitenden
- Ausgeprägtes analytisches und lösungsorientiertes Denken und Handeln mit hoher Kundenorientierung
- Sie überzeugen durch Glaubwürdigkeit in Ihrer Kommunikation und Ihrem Handeln

Reizt Sie diese interessante und herausfordernde Tätigkeit? Dann möchten wir Sie kennenlernen!
Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. (!) Gehaltvorstellung an:

Jocher Recruiting & Vertriebsmanagement GmbH

Herr Michael Jocher

Augsburger Strasse 41

86862 Dillishausen

Tel: +49 (0) 174 – 3 09 33 32

E-Mail: mjocher@jrv-management.de