



Einfach. Innovativ. PBV.

Bancassurance – der Vertrieb von Versicherungsprodukten über den Bankschalter – zählt heute zu den erfolgreichsten Konzepten im internationalen Markt. Die PB Versicherungen sind in diesem Geschäftsfeld exklusiver Kooperationspartner der Postbank. Als Unternehmen des Talanx-Konzerns schaffen wir Synergien und verbinden das Know-how eines der großen Versicherer Europas mit dem dichtesten Filialnetz und einem der größten mobilen Bankvertriebe Deutschlands.

Bank-/Versicherungskauffrau/-mann, Betriebswirt/-in o. Ä. als

Key Account Manager m|w Schwerpunkt Autohausvertrieb

Region Ost (PLZ 0-1)

Ihre Aufgaben

Sie verstehen etwas von Finanzdienstleistungen und wissen, wie man eine Partnerschaft pflegt? Wunderbar. Denn bei uns können Sie eine exklusive Partnerschaft weiterentwickeln und auf eingespielte Synergien setzen. Ihre Aufgabe besteht darin, die kompetente Vermarktung unserer Versicherungsprodukte bei unseren Kfz-Handelspartnern und Finanzierungsvermittlern vor Ort kontinuierlich auszubauen und weitere Partnerschaften voranzutreiben. Dabei nutzen Sie alle Vertriebskanäle. Sie trainieren und coachen die Händlerpartner für die Absicherung der Absatzfinanzierung und verantworten den Versicherungsumsatz in Ihrer Region. Im Team entwickeln Sie Betreuungssysteme und Vertriebskonzepte, die Sie vor Ort in Abstimmung mit unseren Partnern umsetzen. Darüber hinaus führen Sie regionale Veranstaltungen durch, zeigen Präsenz auf Fachmessen bei Autohändlern und Finanzierungsvermittlern.

Was wir bieten

- Ein Arbeitgeber, der Potenziale schnell erkennt und konsequent fördert
- Eine intensive, viermonatige Einarbeitung
- Individuelle Weiterbildung und Entwicklung wie ein Studium oder eine Fachberater-/Fachwirtausbildung
- Flache Hierarchien in einem motivierten, innovativen Team
- Großer Handlungsspielraum und die Freiheit, Ihre Ideen umzusetzen
- Moderne IT-Ausstattung (Laptop, Diensthandy, Tablet) und Dienstwagen (alles auch zur privaten Nutzung)
- Ein attraktives Gehaltspaket mit Beteiligung am Unternehmensergebnis, betrieblicher Altersversorgung und vermögenswirksamen Leistungen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise automobil- und handelsnah bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise Berufserfahrung in den Bereichen Finanzierung und Absicherung
- Einschlägige Erfahrung in der Akquisition sowie im Verkauf von Bankdienstleistungen inklusive Verkaufsschulungen, z. B. zur Bedienung von Software
- Strategisches Denken und Handeln
- Gepflegtes Erscheinungsbild, gute Umgangsformen und ausgeprägte Kundenorientierung
- Bereitschaft zu mehrtägigen Reisen im Betreuungsgebiet
- Sichere Kenntnisse in den MS-Office-Produkten

Nehmen Sie die Herausforderung an? Dann freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrer Verfügbarkeit sowie der Kennziffer 6837 an Talanx Service AG, Personalmanagement, Claudia Kuhbandner, Proactiv-Platz 1, 40721 Hilden, Tel. +49 2103 34 7291. Bei Fragen freuen wir uns auf Ihren Anruf.

[jetzt bewerben](#)