

Unternehmen

- Start-up, Teil eines erfolgreichen Tech-Unternehmens-Netzwerkes
- Digitale Plattform an der Schnittstelle zwischen Makler:innen und Versicherern

Head of Sales

Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Leitung des B2B-Vertriebs im Bereich Industrieversicherungen
- Identifikation und Akquisition von Makler:innen, Industrieversicherern und Industrieunternehmen als Kooperationspartner und Kunden
- Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen durch effektives Key-Account Management
- Verfolgung innovativer Entwicklungsansätze (z.B. KI) und Integration in die Vertriebsabläufe
- proaktiver Ausbau und Führung des Vertriebsteams

Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossene Ausbildung, idealerweise Studium
- Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, bevorzugt in den Bereichen Technologie und/oder Industrieversicherung
- bestehendes Netzwerk zu Makler:innen und Versicherungen
- fundiertes Branchenwissen und sehr gute Produktkenntnisse
- ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Stärke im Aufbau und der Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- hohe Eigeninitiative, strukturierter Arbeitsstil, sehr gute organisatorische Fähigkeiten sowie gute Kommunikationsfähigkeit

Ansprechpartner

Alfred Herling
+49 (0) 221 / 20 50 6-176
alfred.herling@ifp-online.de

Christian Schüssler
+49 (0) 221 / 20 50 6-933

Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **MA 18039** direkt an das ifp. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich. Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie vorab mit Auskünften unterstützen können.