



Unser Auftraggeber ist ein global führendes Industrieversicherungsunternehmen. Mit 22.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, eigenen Niederlassungen in 54 Ländern und langjährigen Kooperationspartnern bietet unser Auftraggeber seinen Industrie- und Privatkunden Service und Expertise in 195 Ländern. Seit 1947 ist unser Auftraggeber in Deutschland mit Hauptsitz in Frankfurt am Main tätig.

Für den Bereich **Accident & Health** suchen wir für unseren Auftraggeber zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung einen

## **Senior Key Account Manager A&H (m/w)**

### **Ihre Aufgaben**

**Verantwortlich für das zu betreuende Classic Geschäft mit Fokus auf multinationalem Gruppenunfallversicherungsgeschäft für den Standort Deutschland. Dies inkludiert:**

- Verantwortlich für P&L und Revenue der zu betreuenden Classic Key Accounts
- Entwicklung und Umsetzung einer profitablen Strategie für das Classic Geschäft
- Neukundenakquise, Bestandskundenbetreuung und -ausbau im Großkundengeschäft
- Identifikation und Umsetzung von profitablen Wachstumsmöglichkeiten für Großkunden und Makler inkl. Marktrecherche, -analyse, Planung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Entwicklung und Umsetzung von Cross-Sell Kampagnen mit anderen Sparten und Geschäftseinheiten
- Verhandlungen von profitablen Vertragskonditionen mit Interessenten, Großkunden, Maklern und Dienstleistern
- Identifizierung von Markt- und Kundenpotentialen
- Erreichung von Geschäftszielen für Prämienwachstum und Steigerung der Profitabilität der verantworteten Produktportfolios und Accounts
- Konzeption und Begleitung von Roadshows und anderen Marketingaktionen und Events für Makler und Großkunden

### **Ihr Profil**

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position bei einem international agierenden Versicherungs- oder Beratungsunternehmen
- Vertiefte Kenntnisse im Gruppenunfallbereich und bzw. oder im Bereich internationale Dienstreiseversicherungen
- Gute Kenntnisse des Marktes und der Wettbewerber sowie ein hoher betriebswirtschaftlicher und vertrieblicher Fokus
- Abgeschlossenes Studium mit versicherungs- oder finanzwirtschaftlichem Hintergrund oder vergleichbare Ausbildung

- Überzeugende Verhandlungsführung, hohe Verlässlichkeit sowie schnelle Auffassungsgabe
- Sichere Präsentationskenntnisse und Außendarstellung vor Kunden und Maklern zur überzeugenden Vorstellung des Produktportfolios, insbesondere auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene
- Analytisches und eigenverantwortliches Denken und Handeln
- Erfahrung mit internationalen Matrix-Strukturen und entsprechenden Entscheidungsprozessen
- Hohe Reisebereitschaft

Als internationales Unternehmen setzt unser Auftraggeber zudem sichere englische Sprachkenntnisse sowie einen versierten Umgang mit den MS-Office-Anwendungen voraus.

Persönlich überzeugen Sie durch ein hohes Maß an Engagement, Belastbarkeit, Flexibilität sowie ausgeprägten Teamgeist und Kommunikationsstärke. Ihre Arbeitsweise ist durch Zielstrebigkeit, Selbstständigkeit, starke Serviceorientierung – intern und extern – und Eigenmotivation gekennzeichnet.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen neben höchst spannenden und abwechslungsreichen Aufgaben ein sehr wettbewerbsfähiges Gehaltspaket (incl. Firmenwagen zur Privatnutzung), beste Entwicklungsmöglichkeiten sowie flexible Arbeitszeiten.

Selbstverständlich erhalten Sie eine entsprechende Einarbeitung, bevor Ihnen die Verantwortung über das entsprechende Portfolio übertragen wird.

Und jetzt möchten wir Sie persönlich kennen lernen.

Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des nächst möglichen Eintrittstermins an unseren Berater, Herrn Thomas Drews, [t.drews@carlantis.com](mailto:t.drews@carlantis.com), der Ihnen unter den Telefonnummern 06204-9802640 oder 0174-1950733 selbstverständlich für weitere Auskünfte zur Verfügung steht.