

„Ich muss präsent sein. Für die Leute ist eine Krankenkasse immer noch etwas Persönliches.“

Melanie Griebisch, Vertriebsmitarbeiterin, Berlin

BARMER

Unser Job hat Millionen gute Gründe.

Finden Sie Ihren Grund, bei uns zu arbeiten.

Sales Consultant (m/w/d)

Wir sind eine der größten Krankenversicherungen in Deutschland und es gibt viele individuelle Gründe, bei uns zu arbeiten. Aber eines haben unsere rund 16.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemeinsam: Wer bei uns arbeitet, setzt sich täglich für die Gesundheit von Millionen von Kunden ein. Weil wir den Menschen helfen, gesünder zu leben, bei Krankheit die bestmögliche Versorgung sicherstellen und bei Vorsorge unterstützen. Mit diesem Anspruch entwickeln wir uns weiter. Hin zu einem dynamischen Unternehmen in einem digitalen Markt, mit Freiraum für neue Impulse und gesellschaftlicher Verantwortung. Unsere besondere Kultur macht es möglich: Wir stehen füreinander ein, über Standorte, Fachrichtungen und Karrierelevel hinweg. Wir arbeiten miteinander, denn nur gemeinsam können wir das höchste Gut des Menschen erhalten und Gesundheit weiterdenken.










Ihre Aufgaben:

- Nach einer qualifizierten Einarbeitung übernehmen Sie Ihr eigenes Vertriebsgebiet.
- Sie entwickeln Vertriebskonzepte und identifizieren mit Ihrem guten vertrieblichen Gespür neue Kundenpotentiale.
- Bei Haus- und Firmenbesuchen geben Sie der BARMER ein persönliches Gesicht.
- Mit Ihrem offenen Wesen können Sie andere begeistern und gewinnen so neue Kunden für die BARMER.
- Im Rahmen einer aktiven Netzwerkarbeit repräsentieren Sie die BARMER bei Partnern der Wirtschaft, Gesellschaft und Politik und generieren dabei neue Kundenempfehlungen.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder eine ähnliche Ausbildung.
- An aktiver Kundengewinnung haben Sie merklich Freude und können bereits erste Vertriebs Erfahrung vorweisen.
- Durch Ihr gutes Kommunikationsgeschick und Fingerspitzengefühl bauen Sie schnell Vertrauen zu Versicherten auf und sind so in der Lage, diese für ein Thema zu gewinnen und zu begeistern.
- In Ihrer Arbeit sind Sie stets auf den persönlichen Kontakt bedacht und bringen die dafür nötige Mobilität in Ihrer Region mit.
- Die Fähigkeit, unsere Kunden direkt und gezielt auf Ihre Bedürfnisse anzusprechen, sowie die Bereitschaft und Ausdauer, auch komplexe Sachverhalte zum Vertriebs Erfolg zu führen, zeichnen Sie aus.
- An Ihren Erfolgen lassen Sie sich gerne messen.

Gründe, die für uns sprechen

-  **Work-Life-Balance**
Eine ideale Balance zwischen Beruf und Privatleben ist bei uns Alltag. Individuelle Arbeitszeitmodelle ermöglichen Ihnen mehr Flexibilität.
-  **equal pay**
Bei uns erwartet Sie gerechte Lohngleichheit. Es entscheidet die Leistung, nicht das Geschlecht. Unsere Gehälter sind tariflich vereinbart. Feste Gehaltssprünge inklusive.
-  **gesundes Arbeiten**
Ihre innere Stärke ist uns ganz wichtig. Dafür bieten wir innovative Bewegungs- und Entspannungskurse, Selfcare-Trainings aber auch Seminare für gesundes Führen. Für den Wiedereinstieg nach Krankheit sind wir ausgezeichnet.
-  **familienfreundlich**
Ihre Familie liegt uns am Herzen. Ob Organisation der Kinderbetreuung Elternzeit oder Wiedereinstieg – wir unterstützen Sie.
-  **Rückhalt**
Mit uns setzen Sie auf Sicherheit. Ein umfangreiches soziales Leistungspaket von Beihilfen bis zur Altersvorsorge sind bei uns Programm.
-  **modernes Arbeiten**
Bei uns sind Sie am Puls der Zeit. Innovationsmethoden, neueste Produkt- und Prozessentwicklungen oder Design-Thinking stärken Ihr Know-how.
-  **Weiterentwicklung**
Bei uns hat jeder die Chance sein Know-how zu erweitern, sich zu verändern. Zum Beispiel durch interne und externe Bildungsmaßnahmen sowie E-Learning-Angebote.
-  **Tarifverträge**
Sie genießen bei uns mehr Rückhalt und Orientierung. Denn bei uns gelten einheitliche Tarifverträge für alle Beschäftigten.
-  **Corporate Benefits**
Über den Partner Corporate Benefits bekommen Sie hochwertige Sonderkonditionen namhafter Hersteller und Marken.

Weitere Gründe unter: www.barmer.de/benefits

ID: J000000992  Vollzeit, 38 Stunden wöchentlich  Ludwigsburg  Unbefristet

Jetzt bewerben

barmer.de/karriere

Ihr persönlicher Kontakt:

Dirk Fischbach: 0800 333004 307-100*

*Anrufe aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz sind für Sie kostenfrei

Die BARMER fördert aktiv die Gleichstellung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Frauen werden bei gleicher Qualifikation bevorzugt berücksichtigt. Wir stehen für Chancengleichheit und begrüßen ausdrücklich Bewerbungen von schwerbehinderten sowie gleichgestellten Menschen.

