



# smart insurtech

## Sales Manager B2B Software / Account Manager Bestandskunden (w/m/d) - 100% remote möglich

[Jetzt bewerben](#)

Berlin

Als Teil des Bestandskunden-Vertriebs baust du bestehende Kundenverbindungen im Bereich Vertriebsorganisationen mit Schwerpunkt klein- und mittelständische Maklerunternehmen weiter aus und begeisterst diese für unsere Plattform- und Marktplatzlösungen, so dass wir unserem gemeinsamen Ziel „Wir verbinden Zukunft mit Sicherheit“ jeden Tag ein Stück näherkommen. Dabei arbeitest du in enger Abstimmung mit der Leitung Vertrieb und dem Marketing zusammen.

**Kurz: Du lebst und gestaltest Vertrieb.**

**Mobiles Arbeiten:** Du wirst deine Homebase in Hamburg, München, Berlin, Stuttgart, Köln, Frankfurt am Main oder an einem unserer Standorte haben und **kannst darüber hinaus deutschlandweit remote aus dem Home Office arbeiten.**

### Gesellschaft:

Smart InsurTech AG  
Ein Netzwerkunternehmen der Hypoport SE

### Karrierelevel:

Mit Berufserfahrung

### Vertragsart:

Feste Anstellung

### Arbeitszeitmodell:

Vollzeit

### Remote Work:

Komplett Remote möglich

### Bewerbungsfrist:

Solange die Stelle auf unserer Karriereseite online ist, suchen wir nach passenden Talenten.

### Deine Aufgaben bei uns

- Du gewinnst bestehende Kunden für unser neues Marktplatzmodell im Segment klein- und mittelständischer Makler und generierst dadurch neue Umsätze.
- Du baust langfristige Beziehungen mit mittelständischer Maklerunternehmen auf und trägst durch gezieltes Networking zur geschäftlichen Entwicklung bei.
- Du aktivierst Leads, die durch unser Marketing generiert wurden, und begleitest die Kunden systematisch und strukturiert durch unseren Sales-Funnel.
- Du führst die Aktivitäten in unserem CRM, analysierst den Markt und unterstützt die Leitung Vertrieb bei Fortschrittsberichten und Prognosen für Stakeholder.
- Du organisierst und begleitest Akquise-Veranstaltungen in deiner Region und bist deutschlandweit auf Messen und Roadshows präsent.
- Als Bindeglied zwischen neu gewonnenen Schlüsselkunden und internen Teams begleitest du den Onboardingprozess der von dir gewonnenen Kunden.

### Das bringst du mit

- Mit mindestens 5 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, bevorzugt im B2B Softwarevertrieb, verfügst du über nachweisbare Verkaufserfolge und einen wertvollen Erfahrungsschatz aus Misserfolgen.
- Du hast ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder qualifizierst dich in besonderer Weise durch deine Erfahrungen im Vertrieb, gerne auch im Versicherungsvertrieb.
- Idealerweise verfügst du über ein hochwertiges Netzwerk im Bereich der Versicherungswirtschaft und sprichst die Sprache der Maklervertriebe.
- Du begeisterst dich für digitale Lösungen, kannst gleichzeitig komplexe Themen in Anwendersprache übersetzen und verfügst über eine ausgesprochene Verhandlungs- und Abschlussstärke.
- Du kannst dich selber und uns auf Makler- und Netzwerktreffen professionell präsentieren und hast Spaß auf der Bühne zu stehen.
- Kurzum: Du bringst Leidenschaft und Enthusiasmus mit, eine ganze Branche neu zu gestalten.

### Dein Kontakt



### Isabel Plewa

Recruiting Partner People & Culture

0451-14089221

[E-Mail an Isabel](#)

### Das bieten wir

- Qualitytime: Flexi-Work (bis zu 8 Wochen im Jahr kannst du aus einem Land des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) mobil arbeiten). Remote Work, Vertrauensarbeitszeit und flexible Planung deiner 30 Urlaubstage und die Option deinen Urlaub, um bis zu 10 Tage zu erweitern.
- Benefits: Zahlreiche Benefits wie Mitarbeiterrabatte, Gympass, Betriebliche Altersvorsorge, Externe Mitarbeiterberatung, Hypobike, Hypoport-Aktien, Gruppenunfallversicherung und vieles mehr.
- Wir sind ein Startup-ähnliches Netzwerkunternehmen mit finanzieller Sicherheit der Hypoport SE.
- Frei nach dem Motto „Fail Forward“ pflegen wir eine offene Fehlerkultur und sind bereit zu experimentieren. Du wirst dich über deine Entwicklungsmöglichkeiten und deine motivierten Kolleg:innen freuen.
- Mobiles Arbeiten machen wir möglich. Wir vertrauen in deine Fähigkeit dich selber zu organisieren.
- Wir sind ein disruptives Business - deine Freiheit bei uns zu gestalten, zu erschaffen und zu initiieren ist selbstverständlich.
- Unsere Unternehmensorganisation richtet sich seit 2017 holokratisch aus. Wir verzichten damit auf klassische Hierarchien und Micromanagement - wir setzen auf Augenhöhe und eine etablierte Form der Selbstorganisation.

### Und jetzt?

Auf unserer [Karriereseite](#), unserem [Twitter](#) und dem [Hypoport-Blog](#) erfährst du noch mehr darüber, wie wir ticken.

Bist du interessiert? Bewerben kannst du dich ganz entspannt über unsere Webseite. Da musst du keine langen Formulare ausfüllen. Einfach deine Dokumente hochladen und fertig. Bitte gib auch deinen Gehaltswunsch mit an. Wir freuen uns auf dich!

### Du hast Fragen? Sprich mit Christine!

Christine Messerer  
Recruiting Partnerin

Mobil: +49 1515 8247398

[Hypoport SE](#) | [Smart InsurTech AG](#)  
Heidestraße 8 | 10557 Berlin

[Jetzt bewerben](#)

Smart InsurTech AG  
Heidestraße 8, 10557 Berlin  
[www.smartinsurtech.de](http://www.smartinsurtech.de)

Smart InsurTech AG  
ist ein Netzwerkunternehmen der Hypoport SE



Folge uns auf

