

Die confera GmbH ist ein erfolgreiches Beratungshaus welches als mittelständisches Familienunternehmen geführt wird. Die Kernkompetenz der confera GmbH ist die Beratung mittelständischer Unternehmen im Hinblick auf die verschiedensten Möglichkeiten zu betrieblichen Versorgungssystemen. Hier steht für uns der Kunde mit seinen Anforderungen stets im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Wir suchen einen **Key Account Manager Vertrieb (m/w/d)**, der neue Kunden eigenständig akquiriert und im Rahmen der selbständigen Projektabwicklung flexibel auf die Wünsche sowie Herausforderungen unserer Mandanten eingehen kann.

Bist Du ein Verkaufstalent und hast Lust eigenständig Projekte im Spezialthema betriebliche Versorgungslösungen in einem jungen Team aufzuziehen? Du bist motiviert und verfügst über Expertise in der Kundenakquise und -betreuung? Zusätzlich verfügst Du über ausgeprägte analytische Fähigkeiten und handelst stets lösungsorientiert?

Dann bist Du bei uns richtig! Ab sofort suchen wir einen

Key Account Manager Vertrieb (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- eigenständige Akquise neuer Geschäftskunden aus dem Mittelstand über alle vertrieblichen Kanäle und Werkzeuge
- konzeptionelle Planung und operative Umsetzung einer zielgruppen- und produktspezifischen Marktbearbeitung unter Einbezug aller vertrieblichen Kanäle und Werkzeuge
- Beratung von Geschäftskunden zu allen Fragen rund um die Gestaltung und Neuausrichtung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in den verschiedenen Durchführungswegen
- Durchführung der Kalkulation individueller Angebote für neue Kunden auf Basis der geltenden Vorgaben und Richtlinien
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen mit Unterstützung vom Projektsupport
- Generierung eines maßgeblichen Beitrags zur Erfüllung der wirtschaftlichen Abteilungsziele
- Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen und Projekten zur kontinuierlichen Verbesserung der bestehenden Prozesse und Schnittstellen
- Erfassung und Protokollierung der Vertriebstätigkeit im eigenen CRM

Unsere Anforderungen an Dich:

- abgeschlossenes Hochschulstudium in einem wirtschaftsnahen Studienfach oder mit einem juristischen Hintergrund bzw. vergleichbare Qualifikation
- Affinität zu rechtlichen Rahmenbedingungen, steuerlichen Gegebenheiten und betriebswirtschaftlicher Gestaltung
- wünschenswert wäre mehrjährige Erfahrung und Abschlussstärke im Vertrieb von Dienstleistungen von erster Ansprache bis Kundenbindung
- ausgeprägte Fähigkeit, komplexe Inhalte verständlich, zielgruppengerecht und sachlich objektiv darzustellen
- sehr gute PC-Kenntnisse und sicherer Umgang mit Internet und Social Media
- proaktive Arbeitsweise, ausgeprägte Kundenorientierung und eigenverantwortliches Handeln
- Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Engagement und die Bereitschaft sich weiterzuentwickeln, Herausforderungen anzupacken und über den Tellerrand zu schauen

Was wir Dir bieten:

- ein interessantes Arbeitsumfeld mit anspruchsvollen, innovativen und umfangreichen Projekten bei einer Vielzahl spannender Kunden
- flache Hierarchien und offene Kommunikation
- Offenheit und Transparenz im gesamten Unternehmen
- flexible Gestaltung der eigenen Arbeit im Hinblick auf Zeit, Ort und Herangehensweise
- sehr gutes Arbeitsklima mit kompetenten, motivierten und sympathischen Kollegen in einem jungen Team
- attraktive und leistungsbezogene Vergütung
- attraktive betriebliche Altersversorgung
- unbefristeter Arbeitsvertrag mit Urlaubsanspruch von 30 Tagen
- entspannte Arbeitsatmosphäre, kurze Entscheidungswege und Raum für eigene Ideen
- abwechslungsreiche Teamevents
- Möglichkeit zur Teilnahme an regelmäßigen Fortbildungen und Zertifizierungen

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns, Dich bald kennen zu lernen. Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an Carsten Cornelsen (c.cornelsen@confera.de).

Sollten weiterführende Fragen zu den Aufgaben, den Benefits oder dem Bewerbungsprozess aufkommen, melde Dich gerne bei Carsten Cornelsen unter +49 170 9656892.

Wir prüfen Deine Unterlagen so schnell wie möglich. Wir bitten um Verständnis, wenn wir durch ein erhöhtes Arbeitspensum etwas mehr Zeit benötigen. Falls wir uns innerhalb von 14 Tagen noch nicht bei Dir gemeldet haben, kannst Du gerne nachfragen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!