



Mit über 500.000 Versicherten gehört die mhplus Krankenkasse zu den großen gesetzlichen Krankenversicherungen in Deutschland. Über 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind mit starken Produkten, frischen Ideen und voller Elan für unsere Kunden da. So unterschiedlich wie unsere Versicherten sind auch deren Erwartungen an uns als Krankenkasse. Darum stellen wir uns auf jeden ganz persönlich ein. Das funktioniert nur, weil wir immer und jederzeit offen sind. **Offen fürs Leben.**

Können Sie sich mit dieser Philosophie identifizieren? Und möchten Sie sich in Zukunft genau so für unsere Versicherten einsetzen? Dann kommen Sie zur mhplus.

Zum Ausbau unseres **Unternehmensbereichs Markt und Vertrieb** suchen wir für die **Vertriebsregionen Nordrhein-Westfalen, Rheinland, Südwest Baden-Württemberg, Hessen (Großraum Frankfurt), Hessen, Bayern (München) und Bayern (Großraum Rosenheim)** mehrere

**Gebietsleiter im Vertriebsaußendienst (m/w/d)
in Vollzeit (40 Stunden)**

Kennziffer: 5000.5859

Ihre Aufgabe:

- + Gewinnung und Betreuung von Multiplikatoren im Privat-, Firmen- und Vertriebspartnersegment
- + Aufbau und Pflege von vertriebsrelevanten Kontakten und vertriebsrelevanten regionalen Partnernetzwerken
- + Gewinnung von Neukunden (Fremdversicherte)
- + Organisation und Durchführung von Vertriebsaktionen für Privat-, Firmen-, und Vertriebspartner im regionalem Vertriebsgebiet
- + Umfassende Beratung zu den mhplus-Leistungsangeboten, Tarifen und versicherungsrechtlichen Fragestellungen
- + Bedarfsorientiertes Angebot von Zusatzversicherungsprodukten der Kooperationspartner

Ihr Profil:

- + Ausgebildete Sozialversicherungsfachangestellte (m/w/d), Versicherungskaufmann (m/w/d) oder vergleichbare Ausbildung
- + Mindestens zwei Jahre fundierte Vertriebs Erfahrung im GKV- oder Dienstleistungsumfeld
- + Gute Kenntnisse der Vertriebs- und Gesprächsmethodik sowie gute sozialversicherungsrechtliche Kenntnisse
- + Gute Kenntnisse der Produkte und Leistungen im Wettbewerbsumfeld
- + Hohe Ergebnis- und Dienstleistungsorientierung, Eigeninitiative und Kommunikationsfähigkeiten sowie Organisationsfähigkeit

Unser Plus:

- + Familienorientierung in Form von flexiblen Arbeitszeiten, Teilzeitmodellen, etc.
- + Gesundheitsorientierung wie z. B. aktive Pausen
- + Betriebliche Altersvorsorge, Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie vermögenswirksame Leistungen
- + Offene und partnerschaftliche Arbeitskultur sowie kurze Entscheidungswege
- + Herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit mit interessanten Bildungs- und Entwicklungschancen
- + Sicheres und motivierendes Arbeitsumfeld mit guten Produkten und Dienstleistungen
- + Übergesetzlicher Urlaub

Für uns als Krankenkasse sind die persönlichen Erfahrungen schwerbehinderter Menschen besonders wertvoll. Wir berücksichtigen daher schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber mit gleicher fachlicher Eignung bevorzugt.

Offen fürs Leben? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung über unser Online-Bewerberportal unter <https://www.mhplus-krankenkasse.de/karriere/>.

Bitte beachten Sie, dass wir **ausschließlich** Bewerbungen, die uns über unser **Online-Bewerberportal** erreichen, in die Auswahl einbeziehen können.

Für fachliche Fragen steht Ihnen Herr Thomas Frösel, Kompetenzcenterleiter Vertrieb, unter 0151-12114861 gerne zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie unter www.mhplus.de.