

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBeschreibung

Position: Niederlassungsleiter Nordrhein-Westfalen bei einem etablierten Industriemakler

Projekt: CRNL

Ihr Kontakt: Herr Klaus Baumeister (K.Baumeister@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-16 bzw. 0170/8339333

Herr Thomas Soltau (T.Soltau@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-12 bzw. 015122719953

Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)

Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Übersicht aller zurzeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf **WWW.JOBFINANCE.DE**. Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

Neue Stellenangebote:

Durch eine Registrierung auf unserer Internetseite ist es Ihnen möglich, sich immer die neuesten Unternehmens- und Positionsbeschreibungen aus dem Sie interessierenden Segment per E-Mail-Abo zusenden zu lassen.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist seit über drei Jahrzehnten im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift "The Economist".

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBeschreibung

CRNL

Niederlassungsleiter Nordrhein-Westfalen bei einem etablierten Industriemakler

1. Die Aufgaben

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir den Leiter einer neu aufzubauenden Niederlassung im Bundesland Nordrhein-Westfalen. Der Stelleninhaber sucht in Abstimmung mit dem Mandanten einen geeigneten Standort für die Niederlassung aus. Dieser Standort soll das notwenige Potenzial für den Auf- und Ausbau einer Niederlassung unter den Gesichtspunkten Kunden- und Personalverfügbarkeit, wirtschaftliche Prosperität der Region und Verkehrsinfrastruktur besitzen.

Der Stelleninhaber hat folgende wesentliche Aufgaben:

- Auswahl eines geeigneten Standortes für die Niederlassung NRW
- Rekrutierung geeigneter Mitarbeitender für die Gründungsphase und den weiteren Ausbau der Niederlassung
- Wahrnehmung sämtlicher organisatorischer und personeller Aufgaben vor Ort, die mit der Führung einer Niederlassung verbunden sind
- Steuerung der rekrutierten Vertriebsmitarbeitenden bei der gezielten Akquisition von Neukunden und der Betreuung der bereits in der Region vorhandenen Kunden des Versicherungsmaklers
- Definition von abgestimmten vertrieblichen und betriebswirtschaftlichen Zielen und Steuerung der Organisation zur Erreichung der qualitativen und quantitativen Vertriebsziele
- Eigenakquisition von Industrie- und Firmenkunden
- Führung und Förderung der unterstellten Mitarbeitenden sowie Verantwortung für eine bedarfsgerechte Personalentwicklung
- Definition von kompatiblen Prozessen und Arbeitsabläufen, die die vorhandenen Systeme des Unternehmens nutzen
- Laufende Analyse der Organisation des eigenen Zuständigkeitsbereiches sowie permanente Optimierung der entsprechenden Arbeitsabläufe und -prozesse



- Beobachtung und Analyse der regionalen Marktsituation und Anpassung der Vertriebsstrategie an die spezifischen Erfordernisse
- Maßgebliche Mitwirkung an der Planung und Festsetzung der Vertriebsschwerpunkte sowie der Ergebnisplanung
- Verantwortung für vertriebsgerechte und ertragsorientierte Bestandspflege
- Laufende Kontrolle der Qualität des Geschäftes der Vertriebsmitarbeitenden und der Produktionsentwicklung
- Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Deckungskonzepte und Marketingstrategien
- Repräsentation des Versicherungsmaklers in der Region

2. Die Anforderungen

Gesucht wird eine unternehmerisch denkende und handelnde, vertriebs- und serviceorientierte sowie kommunikative Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität. Die Anforderungen im Einzelnen:

- Versicherungskaufmännische Ausbildung und/oder wirtschaftswissenschaftlicher oder vergleichbarer Studienabschluss
- Mehrjährige Vertriebserfahrung als Führungskraft mit ausgeprägten Kenntnissen im Kompositgeschäft mit dem Schwerpunkt Firmen- und/oder Industrikunden und guter Vernetzung in der Standortregion
- Mehrjährige Betreuung eines eigenen Kundenbestandes im Branchensegment
- Fähigkeit zum Aufbau und der Weiterentwicklung einer vertrieblichen Struktur
- Teamorientierung, Motivationsstärke und soziale Kompetenz sowie natürliche Autorität
- Konzeptionelle, organisatorische sowie ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Schnelle Auffassungsgabe, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Kommunikationsstärke sowie sicheres und überzeugendes Auftreten in der Öffentlichkeit
- Geschick im Umgang mit externen Geschäftspartnern
- Systematische, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Hands-On Mentalität
- Ausgeprägtes Engagement und hohe Belastbarkeit



3. Das Angebot

Der Stelleninhaber trägt den Titel Niederlassungsleiter und berichtet direkt an den für die Niederlassung zuständigen Geschäftsführer. Ihn erwarten interessante und herausfordernde Aufgabenstellungen sowie gute vertriebliche und unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten.

Geboten werden darüber hinaus:

- Angestelltenvertrag mit attraktiver Vergütung und Sozial- und Nebenleistungen
- Attraktives, virtuelles Beteiligungsmodell ohne unternehmerisches Risiko und unter Nutzung der starken Brand eines etablierten Versicherungsmaklers
- Dienstwagen

Alle Einzelheiten der Vertragsgestaltung können, fachliche und persönliche Übereinstimmung vorausgesetzt, im direkten Dialog mit dem Auftraggeber geregelt werden.

Das Angebot wendet sich an Personen jeden Geschlechts (m/w/d).

4. Ihr nächster Schritt

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Sollten Sie uns auf Basis der Informationen der Positionsbeschreibung Unterlagen zur Verfügung stellen, damit wir diese innerhalb des Projektes zielgerichtet bearbeiten können, nehmen Sie bitte in jeglicher Korrespondenz Bezug zur entsprechenden Positionsbeschreibung und willigen Sie bitte zum Schutz ihrer Daten folgender Einverständniserklärung zu:

„Hiermit willige ich ein, dass die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH meine Daten für inhaltlich zweckgebundene, und meinem Profil entsprechende, aktuelle und zukünftige Projekte und Projektinformationen speichert und nutzt. Dieses beinhaltet unter Umständen auch eine zielgerichtete und projektbezogene Weitergabe meiner personenbezogenen Daten an Mandanten der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH. Meine Daten werden

ausschließlich in diesem Zusammenhang verwendet. Gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO kann ich die einmal erteilte Einwilligung gegenüber der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH jederzeit widerrufen. Dies hat zur Folge, dass die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr weitergeführt werden darf.“