

Position: Abteilungsleiter Vertriebssteuerung und -entwicklung mit unmittelbarer Vorstandsanbindung bei einem führenden deutschen Spartenversicherer.

Projekt: CDVE

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. 0151/22719953
Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Zusammenfassung 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.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist seit über 40 Jahren 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

CDVE

Abteilungsleiter Vertriebssteuerung und -entwicklung mit unmittelbarer Vorstandsanbindung bei einem führenden deutschen Spartenversicherer.

1. Die Herausforderungen und Aufgaben

Die Leitung der Vertriebssteuerung und -entwicklung ist eine der Schlüsselfunktionen innerhalb des Vertriebes mit einem sehr breiten Verantwortungsbereich und unmittelbarer Vorstandsanbindung. Die Hauptaufgaben im Einzelnen:

- Führung und Förderung der unterstellten Mitarbeiter im Sinne eines modernen Führungsverständnisses mit der klaren Orientierung, Eigenverantwortung und persönliche Entwicklung miteinander zu verbinden
- Laufende Analyse der Organisation des eigenen Zuständigkeitsbereiches sowie Sicherstellung der permanenten Optimierung der entsprechenden Arbeitsabläufe und Arbeitsprozesse
- Weiterentwicklung der Vertriebssteuerung auf Basis der Unternehmensstrategie sowie Sicherstellung der konsequenten Umsetzung
- Konzeption und Implementierung von Marktbearbeitungs- und Vertriebskonzepten für freie Vertriebe und die Ausschließlichkeitsorganisation
- Maßgebliche Mitwirkung bei der Festlegung und Vereinbarung der Vertriebsziele sowie Entwicklung geeigneter Anreiz- und Vergütungssysteme
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebscontrolling-, Planungs- und Steuerungsinstrumente einschließlich Analyse und Management-Reporting

- Sicherstellung einer ordnungsgemäßen Vertragsverwaltung des Außendienstes sowie der Verwaltung und Pflege der Vertriebspartnerverträge
- Zentrale Schnittstellenfunktion zu den Fachbereichen, insbesondere zur Anwendungsentwicklung, zur Steigerung der Vertriebs- und Prozesseffizienz
- Steuerung bereichsübergreifender Vertriebsprojekte
- Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen im Vertrieb
- Beratung des Vorstands in vertriebsstrategischen Fragestellungen sowie Unterstützung bei der Steuerung des Vertriebs
- Kooperative Zusammenarbeit mit dem Managementteam und gemeinsame Weiterentwicklung einer von Vertrauen und Offenheit geprägten Unternehmenskultur

2. Die Anforderungen

Gesucht wird eine unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit mit mehrjähriger Vertriebserfahrung und vor allem strategischen und konzeptionellen Stärken. Die Anforderungen im Detail:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Qualifikation
- Führungs- und Motivationsstärke sowie Teamfähigkeit und soziale Kompetenz
- Vertriebserfahrung in der Assekuranz, möglichst aus beiden relevanten Vertriebswegen und idealerweise Erfahrungen in der Rechtsschutzsparte

- Einschlägige Erfahrungen in der Vertriebssteuerung, Vertriebsstrategie und Vertriebsplanung
- Ausgeprägtes Verständnis für das Vertriebsmanagement, die verschiedenen Vertriebswege und die zielgerichtete Steuerung, insbesondere von Vertriebspartnern
- Sicherer Umgang mit Kennzahlen, Vertriebscontrolling, Analysen sowie dem Management- Reporting und die Fähigkeit, daraus konkrete Steuerungsimpulse abzuleiten
- Gutes Verständnis für vertriebsorientiertes Marketing, insbesondere die Fähigkeit, Marketing- sowie vertriebsunterstützende Maßnahmen zur zielgerichteten Marktbearbeitung einzusetzen
- Strategisch-konzeptionelle Stärke, gepaart mit einer hohen Umsetzungsorientierung
- Gutes Verständnis für die regulatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen im Vertrieb
- Eloquentes Ausdrucksvermögen, verbunden mit der Fähigkeit komplexe Sachverhalte adressatengerecht, verständlich und überzeugend darzustellen
- Entscheidungsfreude, Lösungsorientierung, kommunikative Überzeugungskraft, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Natürliche Autorität, gepaart mit sicherem Auftreten und guten Umgangsformen

3. Das Angebot

Den an den Vorstand unmittelbar berichtenden Stelleninhaber erwarten interessante und vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Geboten werden darüber hinaus:

- Attraktive, in Teilen variable Vergütung
- Vielfältige Sozial- und Nebenleistungen
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten

Alle Einzelheiten der Vertragsgestaltung können – fachliche und persönliche Übereinstimmung vorausgesetzt – im 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.“