

# DÜRFEN WIR UNS VORSTELLEN?



Mit über einer halben Million Kunden sind wir eine der **größten gesetzlichen Krankenkassen** in Deutschland. In den mehr als 20 Jahren seit unserer Gründung wurden wir für immer mehr Menschen „**meine Krankenkasse**“ – und gleichzeitig für über **1.000 Mitarbeiter** auch „**mein Arbeitgeber**“. Für sie, unsere Kunden und Partner, aber auch für unsere Gesellschaft und Umwelt übernehmen wir Verantwortung. Deswegen sind **Werte** wie Vertrauen, Erfolgsorientierung oder Arbeitsplatzsicherheit die Leitplanken einer **Unternehmenskultur**, in der wir unsere **Mannschaft** als den ausschlaggebenden **Garanten unseres Unternehmenserfolgs** verstehen. Dafür stehen wir mit **besonderen Leistungen** ein:

- > Wir arbeiten mit **Zielen**: Damit Sie immer wissen, wo's langgeht und Anteil am Unternehmenserfolg haben.
- > Die **Gesundheit** unserer eigenen Mitarbeiter fördern wir genauso konsequent wie die unserer Kunden.
- > Die **Vereinbarkeit** von Ihrer **Mitarbeit** bei uns und Ihrem **Privatleben** zuhause ermöglichen wir unter anderem mit flexiblen Arbeitszeiten und Urlaubsgeld.
- > Wir unterstützen Sie mit vielfältigen **Angeboten in allen Lebensphasen**: Von der Aus- und Weiterbildung bis hin zur betrieblichen Altersvorsorge. In besonderen Lebenssituationen stehen wir unseren Mitarbeitern außerdem mithilfe von verzahnten, persönlichen Unterstützungsangeboten zur Seite.

## ...UND JETZT SIE!

Sie sind **zuverlässig, kommunikativ** und haben Spaß daran, in einem großen erfolgreichen **Team** zu arbeiten? Sie haben die **Bereitschaft**, sich für Ihren Beruf einzusetzen und das **Einfühlungsvermögen** für die Arbeit mit **Menschen? Loyalität** in beide Richtungen hat für Sie eine hohe Bedeutung? Dann suchen wir Sie ab sofort für unseren Standort in **Hamburg** als

## Account Manager (w/m) (vorerst für 2 Jahre befristet)

### WIR FREUEN UNS AUF:

- + Eine angenehme und offene Art, mit der Sie Ihr Unternehmen repräsentieren und gemeinsame Lösungen für Kunden und Partner finden.
- + Den Willen, sich an der Weiterentwicklung Ihres Unternehmens durch persönliches Engagement zu beteiligen.
- + Eine schnelle Auffassungsgabe und Lust darauf, sich für neue Wege und Ideen zu begeistern und sie aktiv mitzugestalten.
- + Wissbegierige Bewerber (w/m), die über fundierte Marktkenntnisse verfügen und relevante Trends und Entwicklungen in Ihre tägliche Arbeit einbeziehen.
- + Das sichere Auftreten und den Spaß daran, neue Kunden zu akquirieren und sie durch einen hohen Anspruch an Qualität und Service dauerhaft an Ihr Unternehmen zu binden.

### UND ÜBER

Eine erfolgreiche abgeschlossene Ausbildung und den sicheren Umgang mit branchenüblicher Software. Über erste Vertriebs- und Verkaufserfahrung (mind. 1 Jahr im Außendienst) bevorzugt in der GKV, freuen wir uns außerdem! Der Führerschein Klasse B rundet Ihr Profil ab.

**Wir möchten Sie kennenlernen:** Ihre Bewerbung nehmen wir gerne bis zum 10.12.2017 ausschließlich über unser Online-Portal unter [www.meine-krankenkasse.de/karriere](http://www.meine-krankenkasse.de/karriere) entgegen (Stellennummer 2017-070). Ihre Ansprechpartnerin für Rückfragen: Christine Lumpe (0 30) 7 26 12 11 38.