

Key Account Manager för att driva tillväxt inom vårdförsäkring i Sverige

DSS Hälsa är ett bolag specialiserat på vårdförsäkring på den svenska marknaden. Vi är en del av den ledande koncernen inom vårdförsäkring i Norden, Oona Health. Vi befinner oss i en expansiv fas och siktar på att växa kraftigt. Därför söker vi nu en Key Account Manager till vårt team. Som Key Account Manager kommer du att vara en drivkraft för all försäljning på den svenska företagsmarknaden och etablera kontakter med försäkringsmäklare och kunder över hela Sverige. **Vi erbjuder dig** möjligheten att arbeta på ett specialiserat försäkringsbolag inom hälsa där vi stärker våra anställda och främjar deras utveckling. Som företag förbättrar vi hälsa, välbefinnande och trygghet hos våra kunder genom att göra vårdförsäkring enkelt, prisvärt och förutsägbart.

I din roll Som Key Account Manager kommer du att utveckla befintliga samarbeten och etablera nya med förmedlare och potentiella kunder. Tillsammans med säljteamet och VD kommer du att utveckla marknadsstrategier och försäljningsaktiviteter för den svenska marknaden samt ge förmedlarsupport. Du kommer att delta i processen att utveckla vårt erbjudande till kunder för att säkerställa att det är attraktivt.

Ditt ansvar är att utveckla försäljningsstrategier och aktiviteter för att maximera antalet nya kunder och att kunder väljer att stanna kvar under lång tid. Utöver detta kommer du att delta i och leverera utbildning och lärande till förmedlare. Du kan se fram emot att delta på konferenser och events med kunder där du representerar DSS Hälsa.

Ansvarsområden

- Genomföra försäljning av vårdförsäkringar i Sverige.
- Etablera nya relationer med förmedlare, banker och andra partners i Sverige.
- Säkerställa att förmedlare och partners får utbildning och kan sälja vårt marknadsledande erbjudande till kunder.
- Analysera och rekommendera förbättringar av befintliga försäljnings- och tjänsteprocesser för att uppfylla kunders och förmedlares förväntningar samt maximera affärsmöjligheterna.
- Utföra direktförsäljning på storföretagsmarknaden (icke-förmedlar/partner).
- Säkerställa administrationen av förmedlaransökningar inklusive upphandling av andra förmedlare såsom banker och försäkringsbolag.
- Underhålla och upprätthålla alla befintliga kundrelationer inklusive att hantera frågor och problem samt arbeta proaktivt med kundnöjdheten.
- Kontinuerligt ge återkoppling om den svenska sjukvårdsförsäkringsmarknaden för att stödja utvecklingen av DSS strategi på den svenska marknaden.
- Tillhandahålla veckovisa rapporter om aktiviteter i enlighet med Key Account Manager-kraven.
- Genomföra presentationer vid behov för förmedlare, ombud och andra kunder och eventuella framtida kunder.

Din profil Du har relevant arbetslivserfarenhet från försäkringsmarknaden i Sverige och från försäljning, försäkringsverksamhet. Vi söker dig som är innovativ, exempelvis beträffande processförbättringar, produkter och tariffer. Du är flytande i svenska både skriftligt och muntligt och har gedigna kunskaper i Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint). Du kan arbeta under press i en arbetsmiljö med högt tempo och påverka affärsområden utan att ha direkt ledningsansvar. Du är en lagspelare.

Vi erbjuder En spännande roll i ett etablerat team. Vi är ett snabbt växande bolag inom vårdförsäkring med en platt organisationsstruktur där vi snabbt kan realisera nya idéer. Vi erbjuder attraktiva arbetsvillkor med en sund balans mellan arbetsliv och privatliv. Dessutom erbjuder vi en konkurrenskraftig lön, bra löneförmåner, vårdförsäkring och tjänstepension. Du kommer att ha Stockholm som bas. Resor för att besöka lokala förmedlare och partners är ett krav.

Är du vår nya kollega? Skicka din ansökan via länken nedan. Vill du veta mer om DSS eller anställningen är du varmt välkommen att kontakta Key Account Manager Fredrik Elander 0707999685 tills d. 7 april. Därefter är du välkommen att kontakta VD Johan Wallnér i Sverige på 0708510775.