

Kundechef

Frist:
14-02-2025

Kontaktperson:
Christopher Gildsig Aakjær

Afdeling:
Salg - CCO

Fagområde:
Salg

Lokation:
Hørkær, 12B, 2730, Herlev,
Danmark

Motiveres du af at skabe gode professionelle relationer til samarbejdspartnere? Vil du have hovedansvaret for flere af vores nøglekunder og samarbejdspartnere i A+B segmentet, hvor du selvstændigt fastholder kunderne gennem løbende vedligeholdelse og nysalg? Vil du være en del af et team, hvor der er fokus på at spille hinanden gode i kampen om at nå målene og få tilfredse kunder og samarbejdspartnere?

Kan du svare ja til ovenstående, må du endelig læse videre nedenfor.

OM STILLINGEN

Som kundechef får du stor indflydelse på både den strategiske og operationelle del af salget. Dit overordnede ansvar bliver at skabe gode professionelle relationer til vores samarbejdspartnere, hvor du kommer til at vejlede om priser og produkter ud fra Dansk Sundhedssikrings produktportefølje. Herunder at vores samarbejdspartnere har de oplysninger og dokumenter, der skal til, for at viderefordre produkterne.

Du vil få hovedansvaret for flere af vores nøglekunder – både samarbejdspartnere, mæglere og forsikrings- og pensionselskaber – men også CVR-kunder i kategorien "vigtige" - typisk A+B kunder.

Dine opgaver vil primært indebære, at du selvstændigt fastholder kunderne gennem løbende vedligeholdelse og nysalg, hvoraf du følger nøglepersoner der forlader kunder i din portefølje, ideer til meromsætningsområder generelt i markedet, samt en målrettet indsats på at få succes indenfor BTB og BTBTC-markedet med løbende udvidelse af nye produkter.

Du vil kunne se frem til at blive en del af et dynamisk og fagligt stærkt salgsteam hvor du vil referere direkte til salgschefen.

Dine primære arbejdsopgaver bliver:

- Hovedansvaret for nøglekunderne - typisk A+B kunder
- Udarbejdelse af salgsindsatser/strategier i samarbejde med salgschefen
- Understøtte salget i forebyggelsesaktiviteter
- Afholdelse af møder med kunder og andre relevante samarbejdspartnere
- Udarbejdelse af præsentationsmateriale til management
- Medvirke til udarbejdelse af relevante SOP'er
- Pleje og vedligeholde kunderrelationerne med faste aftalte intervaller
- Være en proaktiv driver i hele processen at tiltrække nye kunder
- Løbende udvikling af kunderelationen

DIN PROFIL

Du har mindst 5-8 års erfaring med salg, gerne fra mægler-, forsikrings- eller pensionssektoren. Du tænker strategisk, og har erfaring med at udvikle forretningsplaner. Du har gode IT-kompetencer særligt indenfor Office pakken, herunder i Excel og PowerPoint, og du begår dig skriftligt og mundtligt flydende på dansk og engelsk.

Som person er du ambitiøs, nysgerrig og resultatorienteret. Med dine gode samarbejds- og kommunikationsevner, formår du at skabe langvarige kunderelationer baseret på tillid. Du er imødekommende og engageret med en struktureret tilgang til dine opgaver. Du kan være vedholdende, og gå langt for, at få dine opgaver i mål.

Du opleves som en hjælpsom kollega, som tør at spørge om råd, og selv er klar på at dele ud af din viden og hjælpe andre. Du trives med at arbejde selvstændigt samt have en hverdag med mange kontakter og spændende udfordringer. Med dit do'er mindset formår du at finde løsninger og tænke kreativt, særligt når der opstår uventede udfordringer.

EN ORGANISATION I UDVIKLING

Du tilbydes en spændende stilling på 37 timer ugentligt i en dynamisk og vækstpræget virksomhed, hvor det går stærkt. Vi vægter trivsel og balance mellem arbejds- og privatliv højt og har gode personaleforhold. Lønnen forhandles på baggrund af dine kompetencer og erfaring, og derudover får du en pensionsordning og sundhedsforsikring. Vi tilbyder også en lækker frokostordning.

I Dansk Sundhedssikring bygger vi vores samarbejde på en anerkendende og positiv kultur, hvor forskellighed er en styrke, og hvor engagement, nysgerrighed og arbejds glæde fremmer nye ideer og god service til den enkelte kunde og samarbejdspartner. Vi ser mangfoldighed som en styrke, og derfor opfordres alle uanset køn, alder, religion, seksuel orientering, handicap og etnisk baggrund til at søge.

SØG JOBBET

Vil du gerne være vores nye kollega? Så glæder vi os til at modtage dit CV samt en kort motiveret ansøgning via "Ansøg"-linket. Stillingen er med tiltrædelse hurtigst muligt, hvorfor vi indkalder løbende til samtaler. Går du videre i processen, skal du igennem flere steps, hvor både du og vi vurderer, om denne stilling er det rigtige match for dig og Dansk Sundhedssikring. Hos os kan du blive inviteret til videointerview og samtaler med både HR, leder og evt. ansættende direktør.

Som en del af processen bruger vi personprofiler og evt. faglige cases – alt sammen for at sikre det optimale match for begge parter.

Vi ser frem til i sidste ende at byde den helt rette kandidat velkommen i Dansk Sundhedssikring. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgschef, Christopher Aakjær på tlf. +45 21 31 87 86.

Hvem er Dansk Sundhedssikring?

Dansk Sundhedssikring er med over 575.000 forsikrede kunder Danmarks største udbyder af sundhedsforsikringer. Vores kerneopgave er gennem personlig og sundhedsfaglig rådgivning at finde den rette behandling for vores kunder, hvad end den bedste løsning findes hos det offentlige eller private. I dag er vi over 260 dedikerede medarbejdere, der alle arbejder for at skabe resultater og gøre en forskel. Vi er nyskabende og i konstant udvikling. Det ligger i vores DNA at være ordentlige, tilgængelige og ansvarlige. Selvom vi er et forsikringselskab, ser vi os selv som et sundhedshus – hvor sundhed for det hele menneske er dét, der driver os.