

SHIFT

Business Developer, Insurtech - DACH

Deutschland - Remote

Wussten Sie, dass etwa 10% aller Versicherungsleistungen direkt in die Taschen von Betrügern fließen? Die Zukunft der Versicherung beginnt mit besseren Entscheidungen.

Shift Technology macht sich die Möglichkeiten der KI zunutze, um den weltweit führenden Versicherungsunternehmen bessere Entscheidungen zu ermöglichen. Unsere Produkte automatisieren und optimieren Entscheidungen vom Underwriting, Betrugsvermeidung, Regresserkennung bis hin zur Schadensregulierung und sorgen so für eine höhere betriebliche Effizienz, geringere Kosten und ein besseres Kundenerlebnis für Millionen von Versicherungsnehmern auf der ganzen Welt.

Unsere Unternehmenskultur basiert auf Innovation, Vertrauen und dem Bestreben, die Versicherungsbranche zu verändern, indem wir Lösungen entwickeln, die für Versicherer und ihre Kunden - wie Sie - von Nutzen sind. Wir kommen aus mehr als 40 verschiedenen Ländern und Kulturen, und gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Versicherung.

Als Business Developer werden Sie einen wichtigen Beitrag zu unserem Wachstum in der DACH-Region leisten. Ihre Aufgabe bei Shift Adventure ist es, gemeinsam mit unseren Account Executive Partnern Strategien zu entwickeln, hochqualifizierte Leads zu generieren und in Geschäftsmöglichkeiten im Versicherungsbereich umzuwandeln.

Wir sind auf der Suche nach einem hochmotivierten und erfahrenen Senior Business Developer mit Sitz in Deutschland, der in naher Zukunft eine Rolle als Enterprise Account Executive übernehmen möchte.

Was Sie tun werden...

- Kennen Sie Ihren Markt: Sie verstehen die Besonderheiten des deutschen und schweizerischen Marktes und bauen eine Kontaktdatenbank mit relevanten Einblicken in den Lebens- und Krankenversicherungsmarkt sowie in den Kompositmarkt auf und pflegen diese.

- **Kennen Sie Ihre Kunden:** Sie kennen die großen und mittelgroßen Akteure und verstehen die grundlegenden Geschäftsprozesse und Rollen in Versicherungsorganisationen, die es Ihnen ermöglichen, potenzielle Kunden zu identifizieren und die Shift-Botschaft und -Werte zu positionieren.
- **Engagement:** Sie nutzen Ihr Wissen über potenzielle Kunden, um ein Engagement-Programm mit maßgeschneiderten Ansprachestrategien zu entwickeln, zu gestalten und durchzuführen. und diese Strategien umzusetzen.
- **Verkaufen und Beraten:** Verfolgen Sie die potenziellen Kunden kontinuierlich und präsentieren Sie ihnen den Mehrwert, den unsere KI-basierten Entscheidungslösungen den Kunden über den gesamten Lebenszyklus der Police hinweg liefern. Vom Follow-Up des Erstgesprächs bis hin zur weiterführenden Beratung und Abschluss des Verkaufsprozess .
- **Struktur:** Sie sind ein Selbststarter und haben die Fähigkeit, Ihre Arbeit zu strukturieren und zu organisieren und sie mit dem Team abzustimmen.
- **Liefern Sie Ergebnisse:** Ihr gesamtes Handeln ist darauf ausgerichtet, Ihre vierteljährlichen Verkaufsziele konsequent zu erreichen und zur Expansion von Shift in der DACH-Region beizutragen.

Was Sie mitbringen...

- +4 Jahre Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice oder Projektmanagement in einem Softwareunternehmen auf dem deutschen Markt.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch
- Erfahrung in der Versicherungsbranche ist von großem Vorteil.
- Geschäftssinn zur Durchführung von Recherchen und Account Mapping.
- Scharfer Fokus auf die Position eines Account Executive
- Starke Fähigkeiten zum Aufbau von Beziehungen.
- Dynamische Einstellung mit ergebnisorientiertem Blick.
- Hervorragende Organisation
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz oder Referenz für erfolgreiche Kundenakquise

Um unsere Mitarbeiter in jeder Phase ihrer Karriere und ihres Lebens zu unterstützen, bieten wir ein wettbewerbsfähiges Gesamtpaket an Vergütungen und Zusatzleistungen. Hier sind die globalen Vorteile, die wir gerne hervorheben möchten:

- Flexible Optionen für Remote- und Hybrid-Arbeit.
- Wettbewerbsfähiges Gehalt und eine variable Komponente, die an die persönliche Leistung und die des Unternehmens gebunden ist.
- Unternehmensbeteiligung.
- Focus Fridays, ein halber Tag im Monat, der dem Lernen und der persönlichen Entwicklung gewidmet ist.

- Großzügige PTO und bezahlter Urlaub.
- Leistungen für psychische Gesundheit.
- 2 MAD-Tage pro Jahr (Make A Difference Days für bezahlte Freiwilligenarbeit).

Zusätzliche Leistungen können je nach Land angeboten werden - fragen Sie Ihren Personalverantwortlichen nach weiteren Informationen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung per E-Mail und stehen für Fragen vorab gerne persönlich zur Verfügung.

Kontakt

Shift Technology GmbH
Dornhofstrasse 34, 63263 Neu-Isenburg
Herr Ralf Kulke
ralf.kulke@shift-technology.com
Telefon : +49 151 2120 4231
<https://www.shift-technology.com/de/>

Bei Shift streben wir eine vielfältige und integrative Belegschaft an. Wir stellen Menschen ohne Rücksicht auf Rasse, Hautfarbe, Religion, Familienstand, Alter, nationale oder ethnische Herkunft, körperliche oder geistige Behinderung, Gesundheitszustand, Schwangerschaft, genetische Informationen, Geschlechtsidentität oder -ausdruck, sexuelle Orientierung oder andere Kriterien, die nicht mit dem Verdienst zusammenhängen, ein und vertrauen ihnen.

Shift Technology verpflichtet sich, qualifizierten Personen mit Behinderungen im Bewerbungs- und Einstellungsverfahren angemessene Vorkehrungen zu bieten. Sollten Sie eine Anpassung benötigen, senden Sie bitte eine E-Mail an accommodation@shift-technology.com, und wir werden mit Ihnen zusammenarbeiten, um Ihre Anforderungen zu erfüllen.

Shift Technology akzeptiert keine unaufgeforderten Lebensläufe von Personalvermittlern oder Arbeitsagenturen als Antwort auf die Shift Technology-Karriereseite oder einen Beitrag in den sozialen Medien von Shift Technology. Alle unaufgeforderten Lebensläufe, einschließlich derjenigen, die direkt an Personalverantwortliche geschickt werden, gelten als Eigentum von Shift Technology.