

Werden Sie ein wichtiger Teil unseres Teams als

Business Development Manager/-in (w/m/d) im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge Vollzeit in Deutschland

Die Gruppe eGroup AG

eGroup AG ist spezialisiert auf die Abrechnung mit Sozialversicherungsträgern, das Vermitteln und Verwalten von Versicherungsanschlüssen, Case Management Dienstleistungen sowie das Aufsetzen, Führen und Abrechnen der betrieblichen Altersversorgung.

Das Unternehmen eGroup Europe SA

Die eGroup Europe SA, eine Tochtergesellschaft der eGroup AG, vertreibt europaweit eine moderne und digitale Lösung für betriebliche Altersvorsorge, den ePension Fund Europe (ASSEP). Als neuer Anbieter betrieblicher Vorsorgelösungen legt sie großen Wert auf schlanke Prozesse und automatisierte Abläufe.

Der Pensionsfonds ePension

ePension ist ein in Luxemburg registrierter Pensionsfonds. Europaweit bietet er moderne betriebliche Vorsorgelösungen an. Für Deutschland ist ePension Fund Europe von der BaFin dem Durchführungsweg Pensionsfonds zugeordnet und zeichnet Neugeschäft im Bereich des § 3.63 EstG.

Die Aufgabe

Sie sind direkt dem Vertriebsleiter Deutschland unterstellt und übernehmen als Business Development Manager die Neugeschäftsverantwortung der eGroup Europe SA in einer klar definierten Region. Sie sind zuständig für die Gewinnung und den Ausbau von Vertriebspartnern, Kunden- und Interessentenbeziehungen. Sie agieren dabei in ihrer Region als erste/-r interne/-r und externe/-r Ansprechpartner/-in zu allen Themen im Rahmen der Neugeschäftsanhahnung und führen kundenspezifische Präsentationen sowie Angebots- und Vertragsverhandlungen durch. Im Rahmen der strategischen Neu-/Kundenentwicklung sind Sie für die Umsetzung eines Vertriebskonzeptes, das an die Bedürfnisse der Kunden angepasst ist, verantwortlich.

Das Team:

Es erwartet Sie ein innovatives, motiviertes und internationales Team in einer sehr kollegialen Arbeitsatmosphäre sowie einem Unternehmen, das 2016 gegründet wurde und sich seitdem auf Wachstumskurs befindet. Schnelles und unternehmerisches Handeln wird großgeschrieben. Sie werden eine sehr spannende und vielseitige Position einnehmen, in der Sie Verantwortung übernehmen und zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens beitragen. Ihre Tätigkeit organisieren Sie selbstständig, flexibel und im Homeoffice.

Ihr Profil

Sie sind Vertriebsprofi mit einem umfangreichen Maklernetzwerk im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und möchten sich in einem neuen, modernen Unternehmensumfeld verwirklichen und verfügen über:

- ✓ ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- ✓ fundierte Kenntnisse und Vertriebserfahrung in der betriebliche Altersvorsorge
- ✓ weitere Versicherungs- oder betriebswirtschaftliche Kenntnisse von Vorteil
- ✓ Affinität für Innovation und Digitalisierung
- ✓ Englischkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil
- ✓ B2B Vertriebserfahrung von Vorteil
- ✓ nachweisliche Vertriebs Erfolge sowie eine ausgeprägte Kontaktstärke
- ✓ Verhandlungsgeschick
- ✓ technisches Verständnis und Erfahrungen im Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen
- ✓ Erfahrung in der Identifikation und Entwicklung von Absatzmärkten im Dienstleistungsbereich
- ✓ eine hohe Reisebereitschaft.

Eigenschaften wie Kundenorientierung, Serviceorientierung, Teamfähigkeit, Flexibilität und Engagement sowie unternehmerisches Denken und Handeln sind für Sie selbstverständlich.

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung per Mail an deutschland@epension.com

Gewinnen sie schon mal einen Eindruck von uns durch unseren [Imagefilm](#)
unsere [Presseartikel](#)

Sie haben sofort Fragen?

Rufen Sie uns an: +49 5121 2943 627