

Wir stellen uns vor

Seit 1927 kümmern wir uns als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit um unsere Kunden, damit diese sich voll und ganz um die Menschen kümmern können, die ihre Hilfe am Nötigsten haben.

Warum wir anders sind

Wir wurden von Krankenhausmanagern als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gegründet, um als Spezialist die besonderen Anforderungen der Gesundheitswirtschaft an einen Risikoträger erfüllen zu können. Bis heute sind unsere Kunden gleichzeitig Mitglieder des Versicherungsvereins und gestalten unsere strategische Ausrichtung im Rahmen der Delegiertenversammlungen maßgeblich mit.

Was unsere Kunden von uns verlangen

Normalerweise dreht sich beim Abschluss einer Versicherung alles um den Preis. Zeitgemäßes Risikomanagement geht anders. Wir beraten - über eine Versicherung hinaus - gleichzeitig zu modernen Lösungen im Risikomanagement. Damit helfen wir unseren Kunden, ihre Prozesse sicher zu machen, ihre Patienten zu schützen und gleichzeitig die Risikotransferkosten zu stabilisieren.

Wir möchten unsere Kunden ganzheitlich betreuen, tun dies mit den modernen technischen Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts und entwickeln uns hierbei ständig weiter. Aus diesem Grund sind wir Entwicklungspartnerschaften mit Technologieanbietern eingegangen, um für unsere Kunden das Risikomanagement auf ein völlig neues, daten- und kennzahlenbasiertes Niveau zu bringen.

Wir brauchen einen **Senior Account Manager (m/w/d)**

Die Stelle ist zum nächstmöglichen Zeitpunkt zu besetzen.

Sie kennen den Krankenhaus-Haftpflichtmarkt in Deutschland und die Herausforderungen der Krankenhäuser? Als Innovationsführer unserer Branche benötigen wir jemanden, der mit der Zeit geht, der unsere Kunden und Vertriebspartner über die Möglichkeiten unserer Gruppe informiert und die Ausweitung unseres Geschäfts in Deutschland vorantreibt.

Was dürfen Sie von uns erwarten?

- › Sie arbeiten in einem dynamischen, hochmotivierten Team, in einem Unternehmen, das einen gesellschaftlichen Beitrag leisten möchte, indem es sich um diejenigen kümmert, die tagtäglich für die Menschen arbeiten, die Hilfe benötigen.
- › Im Rahmen Ihrer Einarbeitung lernen Sie Ihre Kollegen in Dortmund und Frankreich kennen. Wir sind ein modernes und offenes Unternehmen, das den internationalen Austausch aktiv fördert. Die Kommunikation zwischen den Business Units in Frankreich, Italien, Spanien und Deutschland findet in der Regel auf Englisch statt. In die Kultur unserer französischen Gruppe führen wir Sie gerne ein und unterstützen Sie hierbei bei Bedarf auch durch französische Sprachkurse. Sollten Sie bereits Erfahrungen in der internationalen Zusammenarbeit mit Frankreich gesammelt haben oder sogar französisch sprechen, ist dies ein großes Plus.
- › Ihr Arbeitsplatz befindet sich in unserem modernen open space Büro im Zentrum von Dortmund. Auch wenn wir den persönlichen Austausch bevorzugen, unterstützen wir die Arbeit im Homeoffice.
- › Ein Dienstwagen, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht, gehört zu Ihrer Grundausstattung

Was sind Ihre Hauptaufgaben?

- › In Deutschland wollen wir uns als Haftpflichtversicherer für Krankenhäuser positionieren, der den Unterschied macht. Die ersten Erfolge als Spezialversicherer haben wir bereits erzielt. Nun suchen wir jemanden, der diese Entwicklung weiter vorantreibt. Sie sind open-minded und gehen gerne neue Wege, auch wenn dies für Sie Neuland ist.
- › Durch unsere umfassenden Lösungen sprechen Sie mit Menschen, die ganz unterschiedliche Perspektiven auf die Leistungen eines Versicherers haben. Krankenhausgeschäftsführer, Risikomanager, Ärzte, Versicherungsmakler. Sie hören den Menschen zu und können ihnen empfängergerecht vorstellen, welche innovativen Möglichkeiten wir anbieten.
- › Sie repräsentieren uns auch auf Kongressen und Veranstaltungen und wecken in Ihren Gesprächen Verständnis und Interesse für unsere Lösungsansätze.
- › Darüber hinaus pflegen Sie intensiven Austausch mit Ihren Kollegen aus den unterschiedlichen Abteilungen in Deutschland und Frankreich, um die dynamische Entwicklung unseres Dienstleistungsangebots voranzutreiben und in Deutschland zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.
- › Sie gestalten mit Unterstützung aus den Fachbereichen und dem Team Innovation und Transformation individuelle Lösungen, die unseren Anspruch als Spezialversicherer untermauern und sind als Spezialist für den deutschen Krankenhausmarkt für die strategische Umsetzung unserer Ziele verantwortlich.

Kurzum: Sie sind der Motor für unsere Verankerung im Markt und die Weiterentwicklung unseres Geschäfts.

Wenn Sie es bis hierher geschafft haben, freuen wir uns über Ihr Interesse. Nehmen Sie sich doch 15 Minuten Zeit und rufen Sie unseren [Niederlassungsleiter Herrn Peter Jeurissen unter 0172-8867533](#) an, stellen ihm die Fragen, die noch offen sind und sagen Sie ihm, warum Sie davon überzeugt sind, der/die Richtige für diese anspruchsvolle Aufgabe zu sein.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Alternativ können Sie uns auch eine E-Mail senden: kontakt@relyens.eu.

Wir melden uns dann umgehend bei Ihnen.