

Gute Ideen haben Erfolg – gute Mitarbeiter auch!

Geschäftsideen gibt es viele, gut sind die wenigsten – und nur die besten haben Erfolg: Allianz Handwerker Services GmbH, ein Unternehmen der Allianz Gruppe.

Die Allianz Handwerker Services GmbH ist ein führender deutschlandweiter Anbieter von technischem Gebäudemanagement. Dazu gehören Renovierung, Sanierung und Modernisierung von Wohn- und Geschäftsimmobilien. Des Weiteren übernehmen wir die Koordination sowie Leistungsabwicklung in allen Bereichen der Instandhaltung und Instandsetzung für Wohn- und Geschäftsimmobilien sowie Schadensbeseitigung für die Versicherungswirtschaft. Unsere Kunden sind namhafte Unternehmen der Immobilien-, Wohnungs- und Versicherungswirtschaft. Unsere Partner sind regionale Handwerksbetriebe.

Für unsere Region München suchen wir **ab sofort** (Vollzeit) – befristet für 12 Monate mit der Option auf Verlängerung bzw. Übernahme - eine/n

Key Account Manager (m/w) Immobilienwirtschaft

Aufgaben

- Verkauf aller Produkte des AHS für die Geschäftsfelder Versicherungswirtschaft, Immobilienwirtschaft, Reparaturmanagement in der Immobilienwirtschaft
- Kunden - Cross Selling insbesondere mit Allianz Global Assistance
- Identifikation u. Durchführung der Vorfeldakquisition (Erstkontakte herstellen, Kundenauftragungspotential ermitteln)
- Neukunden / Kundenakquise
- Vorbereitung, Organisation und Durchführung von Kundenterminen mit Entscheidungsträgern
- Festlegung der Qualitätsanforderungen mit den Kunden auf vertraglicher Basis
- Führung der Vertragsverhandlungen mit Akquisekunden und Neugeschäftsabschlüssen
- Gewinnung und Vertragsabschluss mit Kunden aus dem Bereich Immobilienwirtschaft
- Begleitung des Kunden und der Operativen in der Implementierung
- Zusammenarbeit mit den zentralen Einheiten (Controlling, Rechnungswesen, Einkauf, IT) insbesondere im Vorfeld und während der Implementierung
- Durchführung regelmäßiger Kundengespräche
- Vorgaben zur Erstellung der Kundenreports zur Steuerung des Kunden und Verteilung der Kundenreports
- Laufende Abstimmung mit der Operativen und dem Einkauf
- Weiterentwicklung des Kunden (neue Produkte, neue Gebiete)
- Anstoßen von Produktinnovationen, insbesondere mit Versicherungsprodukten und Leistungen aus der Immobilienwirtschaft
- Zuarbeit zur Produktentwicklung, Teilnahme Arbeitskreise
- Laufende Wettbewerbsanalyse
- Verkaufsförderungsmaßnahmen durchführen, Bekanntheit AHS steigern, Netzwerk ausbauen, Teilnahme an Messen, Verbänden, etc.

Qualifikation

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder ingenieurwissenschaftliches Studium oder mehrjährige Erfahrung
- Verkaufs- und Kommunikationstalent
- Belastbarkeit
- Hohe Reisebereitschaft
- Vorhandene Kontakte in der Immobilienbranche
- Erfahrung in der Versicherungswirtschaft
- Erfahrung mit Bauen im Bestand
- Spaß und Engagement in der Beratung und Akquise von Kunden
- Kalkulationssicherheit, logisches und strategisches Denken
- Führerscheinklasse B

Wir bieten eine abwechslungsreiche, interessante und verantwortungsvolle Tätigkeit und vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten in einem dynamisch wachsenden Unternehmen, gepaart mit einer leistungsorientierten Bezahlung.

Bei Interesse bewerben Sie sich bitte schriftlich per Mail bei **Frau Heidi Huber** unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Für Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Allianz Handwerker Services GmbH

Heidi Huber

Nockherstraße 2-4

81541 München

Email: karriere@allianz-services.de

www.allianz-services.de