

Wir suchen einen erfahrenen Vertriebsprofi zur Eröffnung unserer Niederlassung in Hamburg und zur Betreuung unserer wichtigsten Vertriebspartner in Norddeutschland als

Distribution Manager Norddeutschland

In dieser Schlüsselposition tragen Sie maßgeblich zum Wachstum und zur Expansion bei, indem Sie unsere Kundenmanagement- und Vertriebsstrategie in Deutschland, Region Nord unterstützen. Zudem repräsentieren Sie unser Unternehmen auf dem Markt und gegenüber externen Interessengruppen, um Beziehungen zu wichtigen Akteuren und Meinungsführern zu entwickeln und zu pflegen.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Branchenmaklern und Direktkunden in Deutschland, um profitables Wachstum zu maximieren und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.
- Intensivierung bestehender Beziehungen und Aufbau einer stabilen Geschäftspipeline in der Region.
- Zusammenarbeit mit dem Senior Management in Kontinentaleuropa zur Entwicklung von Beziehungen zur internationalen Maklergemeinschaft und zur Identifikation neuer Produkte und Geschäftsmöglichkeiten.
- Enge Zusammenarbeit mit dem deutschen Führungsteam, dem Leiter Maklerdistribution & Client Management und dem Country Head zur Erstellung und Umsetzung der Marktstrategie.
- Entwicklung und Implementierung einer Vertriebsstrategie für Kunden und Makler zur Unterstützung unserer Underwriter in verschiedenen Bereichen.
- Nutzung von Cross-Selling-Möglichkeiten über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg.
- Unterstützung von Marketingaktivitäten und Entwicklung innovativer Lösungen zur Stärkung des Rufes und der Marktpräsenz von Sompo International.
- Verständnis der Bedürfnisse von Kunden und Maklern und proaktive Abstimmung mit den Fähigkeiten und Interessen von Sompo International.
- Zusammenarbeit mit Underwritern zur Sicherstellung der Erfüllung vereinbarter Dienstleistungen durch unsere Maklerpartner und Unterstützung bei der Entwicklung lokaler Vereinbarungen.
- Entwicklung von Informationssystemen und Praktiken für wichtige Vertriebspartner.
- Vertretung von Sompo auf höchstem Niveau bei Verhandlungen und Branchenveranstaltungen zur Steigerung unseres Marktprofils.

Ihre Qualifikationen und Erfahrungen:

- Über 10 Jahre Erfahrung in einer Vertriebsleitungsposition in Deutschland; Kenntnisse in verschiedenen Geschäftsbereichen sind von Vorteil.

- Umfassende Kenntnisse der Versicherungsbranche, unterstützt durch relevante Qualifikationen und eine nachweisbare Erfolgsbilanz.
- Exzellentes Netzwerk zu Kunden und Maklern in Deutschland, speziell im Norden.
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift.
- Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld effektiv zu arbeiten.
- Proaktive und lösungsorientierte Denkweise.
- Starke zwischenmenschliche Fähigkeiten und Teamorientierung.
- Hohe emotionale Intelligenz und überzeugende Kommunikationsstärke.
- Sprachkenntnisse: Deutsch und Englisch.
- Reisebereitschaft.

Über Sompo:

Sompo ist ein weltweit führender Anbieter von Sach-, Unfall- und Rückversicherungen. Die Unternehmen der Sompo-Gruppe sind Tochtergesellschaften der Sompo Holdings, Inc., einem der größten Sach- und Unfallversicherungsanbieter auf dem japanischen Markt.

Unsere operativen Tochtergesellschaften bieten Versicherungen in den Bereichen Sachversicherung, Luftfahrt, Schifffahrt und Energie, Berufshaftpflicht, finanzielle und politische Risiken sowie Unfall- und Spezialversicherungen an. Mit Hauptsitz auf den Bermudas sind wir weltweit in den USA, Großbritannien, Kontinentaleuropa, Lateinamerika, dem Nahen Osten und Asien vertreten.