

Key Account Manager Kreditversicherung (m/w/d) in Köln, Berlin oder Hamburg

LEBE DEINE TALENTE – WERDE TEIL VON ATRADIUS



Key Account Manager Kreditversicherung (m/w/d) in Köln, Berlin oder Hamburg

Du möchtest dir einen Namen bei den Entscheider:innen unserer B2B-Kundschaft machen? Du liebst es, partnerschaftliche und vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden aufzubauen? Für deine Key Account-Kunden denkst du immer schon einen Schritt weiter und überzeugst mit exzellenter Beratung und Service. Du willst Expert:in sein, den nächsten Schritt gehen und zusammen mit uns das Kundenportfolio pflegen und ausbauen. Komm in unser Key Account-Team in der Vertriebsniederlassung Köln, Berlin oder Hamburg mit Reporting Line an den Head of KAM in Köln.

Alles außer langweilig

Bei Atradius warten spannende Aufgaben auf dich: du wirst in einem Vertriebs-Team aus Expert:innen in vorderster Reihe agieren. Mitten im Markt, im engen Kontakt mit Kunden und Maklern. Du wirst netzwerken, Kontakte aufbauen und pflegen, unsere Kunden zu leistungsstarken Kreditversicherungs-Lösungen beraten, Verträge erneuern und ausbauen, Erfolg haben! Um dich herum ein starkes Team, das dich supported. Zudem schulen wir Makler, organisieren Makler-Events und bieten dir so Raum & Chancen für deine persönliche Entwicklung. Dein Erfolg ist unser Erfolg – diesen forcieren und honorieren wir.

Was du noch wissen solltest: Atradius ist als Kreditversicherer im B2B international führend. Wir sind modern und digital unterwegs, haben einiges vor und wollen, dass du dich mit uns weiterentwickelst. Denn was wir tun, ist wichtig. Wir stärken Mittelständler und Global Player über alle Branchen hinweg. Wir sichern ihr Business, stützen Lieferketten sowie Märkte und schaffen Freiraum für Wachstum und Entwicklung. Wir würden uns freuen, das mit dir gemeinsam zu tun.

Was uns darüber hinaus wichtig ist: Eine Kultur des Miteinanders. Wer zu Atradius kommt, bleibt meist für lange Zeit. Wie wir uns als Arbeitgeber verstehen, welche Leistungen und Sicherheiten du erwarten kannst, entdeckst du auf unserer [Karriereseite](#).

Als Key Account Manager:in wirst du ...

- zentraler Ansprechpartner für den Vertrieb, sowie Sparringspartner für Makler und Key Account Kunden hinsichtlich Angebotserstellung, Vertragsfragen und Vertragserneuerungen sein
- aktiv den Vertrieb bei der Neugeschäftsakquise und bei Verhandlungen mit Bestandskunden im Key Account Segment nationaler sowie internationaler Kunden unterstützen
- unsere Kunden und Partner kompetent und lösungsorientiert in allen Fragen des Kreditversicherungsvertrages und Risikomanagements betreuen
- die Konditionen und Vertragskonzeption im Neu- und Bestandsgeschäft festlegen auch in Abstimmung mit der Geschäftsleitung entscheiden und verantworten
- die Annahme von Neugeschäft und Vertragsbestände prüfen und entscheiden
- den Vertrieb mittels Durchführung von Vertriebsschulungen sowie Maklerhospitationen proaktiv unterstützen
- an der Weiterentwicklung unserer Angebote und Lösungen mitarbeiten

Was wir uns wünschen

- Du hast Betriebswirtschaft studiert oder eine kaufmännische Ausbildung absolviert
- Du bringst Idealerweise Vorerfahrung in der Warenkreditversicherung, im Forderungsmanagement oder im Bank-/ Kreditwesen mit
- Du verstehst komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen und kannst diese unseren anspruchsvollen Gesprächspartner:innen überzeugend darlegen

- Du bist hochmotiviert, kreative und qualifizierte Lösungen für Kundenanliegen zu finden
- Du liebst den Kontakt mit Menschen; Kommunikation und Netzwerken gehören zu deinen Leidenschaften und du bist innerhalb von Deutschland reisebereit
- Seriöses und überzeugendes Auftreten und sehr gute Kommunikation
- Du bist aufgeschlossen, eigeninitiativ und arbeitest gerne im Team
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Darauf kannst du dich freuen

- unbefristete Festanstellung bei einem internationalen Marktführer
- Wertschätzung ist für uns selbstverständlich
- umfangreiches, individuelles Onboarding
- lukratives Festgehalt und variable Vergütung – Sonderzahlungen, Bonus
- betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen
- bezuschusste Gesundheitsangebote, JobRad
- mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeit
- moderne IT und Infrastruktur
- Zeitwertkonten, Sabbatical-Möglichkeit
- Attraktiver Büro-Standort im Herzen Kölns, Berlins oder Hamburg, gute Verkehrsanbindung
- bezuschusstes Deutschland-Ticket
- Atradius Academy, umfassende Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mitarbeitenden-Events wie Atradius Day, After-Work-Partys
- Einkaufsplattform, steuerbegünstigter IT-Einkauf

Chancengleichheit für alle

Vielfalt hat für Atradius eine große Bedeutung. Das Zusammenspiel von Kulturen, Wissen und Erfahrung macht uns aus. Diversität hilft uns, die Qualität unserer Leistungen zu sichern und innovative Lösungen zu entwickeln. Deshalb fördern wir eine integrative Kultur, in der sich jede:r einbezogen und geschätzt fühlt. Wir freuen uns über jede Bewerbung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung

Einfach über unsere [Karriereseite](#). Formular ausfüllen, CV und Motivationsschreiben hochladen sowie Gehaltsvorstellung und frühestmöglichen Eintrittstermin angeben.

Hast du Fragen?

Oder möchtest du einfach mal mit jemandem von Atradius sprechen? Ruf gerne an! Unter +49 221 2044 1040 erreichst du Lennart Graf. Er ist dein Ansprechpartner im Bereich Human Resources und freut sich über deinen Anruf.

Atradius – das sind wir

Ein weltweit führender Kreditversicherer mit strategischer Präsenz in über 50 Ländern. Unsere Kreditversicherungs-, Bürgschaften- und Inkasso-Produkte schützen Unternehmen vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit. In Deutschland sind über 500 Expert:innen für Kunden aus allen Branchen tätig. Mehr Infos: www.atradius.de