

Professionalität und Qualität ist das Fundament unseres kundenorientierten Ansatzes, den wir mit großer Gewissenhaftigkeit, Verständnis und Engagement verfolgen. Wir konzentrieren uns dabei voll und ganz auf die Gesundheits- und Pflegewirtschaft. Mit unserem Benefitmanagement schaffen wir für unsere Kunden zusätzliche Werte durch Wandel.

Auch Sie sind offen für Neues! Für den Geschäftsbereich Vertrieb/Markt Deutschland suchen wir Sie als

Mitarbeiterin / Mitarbeiter für den beratenden Vertrieb in der Gesundheits- u. Pflegewirtschaft auf selbständiger Basis.

Die Leistungspartnerschaft:

- in Ihrer Verantwortung liegt der Aufbau und die Entwicklung Ihres Gebiets,
- Sie lernen Neukunden kennen und begeistern die Bestandskunden,
- im Rahmen der ganzheitlichen Beratung entwickeln Sie differenzierte Kundenlösungen,
- gestalten gemeinsam Serviceabläufe und leben diese,
- führen zielgerichtete Beratungsgespräche abschlussorientiert,
- nutzen alle Vertriebswege und Ihr Netzwerk.

Ihre Praxis:

- Ausbildung oder Studium und Berufserfahrung im Vertrieb ökonomischer Benefitprodukte,
- unternehmerisches, zielorientiertes Denken und Handeln,
- freundliches und überzeugendes Auftreten und Verhandlungsgeschick,
- absolute Kunden- und Dienstleistungsorientierung,
- zielorientierte und selbständige Arbeitsweise mit Struktur.

Unser Prinzip:

In einer komplexen Arbeitswelt lassen wir uns bei Curafact nicht davon abhalten, fortlaufend ein angemessenes Verständnis von Zusammenarbeit durch Kenntnis der Praxis und der Prinzipien zu entwickeln. Wir verstehen uns als Arbeitsgemeinschaft, als Leistungspartnerschaft zum Wohle unserer Kunden, Beschäftigten, Partnern und Eigentümern. Kooperationen und Partnerschaften pflegen und nutzen wir.

Die Exklusivität Ihres Gebiets, ein nachhaltiges Geschäftsmodell in der Gesundheits- und Pflegewirtschaft für Wettbewerbsvorteile im Tagesgeschäft, eine attraktive Vergütung, die gezielte Einarbeitung, beständige Begleitung und Unterstützung interessieren Sie.

Willkommen: