

Die **PROSPERITA Stiftung für die berufliche Vorsorge** ist eine christlich-ethische Pensionskasse mit Sitz in Bern. Rund 460 Arbeitgeber mit etwa 6'000 Versicherten und 1000 Rentenbeziehenden sind bei der wachsenden Sammelstiftung versichert und werden vom sechsköpfigen Geschäftsführungsteam in Bern und einer mandatierten externen Verwaltung in Basel betreut. Verantwortung, Fairness, Transparenz und nachhaltiges Handeln prägen ihre Arbeit.

Für diese Schlüsselposition suchen wir per 1. Dezember 2026 oder nach Vereinbarung eine Persönlichkeit, die Fachkompetenz, Kundenorientierung und unternehmerisches Denken verbindet als

Leiter/in Verkauf & Key Account Manager (60 - 80%)

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

In dieser Position tragen Sie Verantwortung für den weiteren Ausbau des Kundenportfolios und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen. Sie vertreten die PROSPERITA gegenüber Interessenten, Kunden, Brokern und Partnerorganisationen und leisten einen wesentlichen Beitrag zu ihrer Weiterentwicklung.

Ihre Schwerpunkte:

- Verantwortung für Offertwesen und Underwriting
- Betreuung und Beratung von Direktanschlüssen
- Gewinnung neuer Kunden im Zielgruppenumfeld
- Pflege von Beziehungen zu Kunden, Brokern und Partnern
- Mitgestaltung von Verkaufs- und Marketingaktivitäten
- Aufbereitung von Kennzahlen und Entscheidungsgrundlagen
- Organisation von Kundenveranstaltungen und Events
- Mitarbeit in Gremien und Projekten.

GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

Es erwartet Sie eine vielseitige Schlüsselposition mit Gestaltungsfreiraum und Verantwortung.

Darauf dürfen Sie sich freuen:

- Direkte Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Stiftungsrat
- Kurze Entscheidungswege und hohe Eigenverantwortung
- Mitarbeit in einer wachsenden Sammelstiftung
- Wertschätzendes und professionelles Umfeld
- Flexible Arbeitsformen mit Homeoffice-Möglichkeit
- Moderner Arbeitsort direkt beim Bahnhof Bern
- Attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten.

PERSÖNLICHKEIT UND FACHKOMETENZ

Sie bauen Vertrauen auf, erkennen Chancen und verstehen es, anspruchsvolle Themen verständlich zu vermitteln. Dabei handeln Sie eigenverantwortlich, verbindlich und lösungsorientiert.

Idealerweise bringen Sie mit:

- Abgeschlossene Ausbildung mit fundierter Berufserfahrung in Verkauf und Beruflicher Vorsorge (BVG)
- Weiterbildungen in den Bereichen Verkauf, Versicherungsberatung oder BVG von Vorteil
- Erfahrung im Verkauf, Key Account Management oder in der Kundenberatung
- Freude am Aufbau und an der Pflege langfristiger Beziehungen
- Unternehmerisches Denken und sicheres Auftreten
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen
- Sehr gute Ausdrucksfähigkeit in deutscher Sprache, gute Französischkenntnisse
- Identifikation mit den christlich-ethischen Grundwerten der PROSPERITA.

Menschen stehen im Zentrum! Erfolgreiche Vorsorge beginnt mit Vertrauen. Deshalb setzt die Prosperita auf langfristige Beziehungen, transparente Kommunikation und eine Beratung, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt.

Möchten Sie dazu beitragen, dass sich immer mehr Organisationen für eine wertorientierte Vorsorgelösung entscheiden? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

JETZT BEWERBEN

Bei der Besetzung dieser Position werden wir von unserem Rekrutierungspartner, der People Investor AG, unterstützt.

Kontakt:



Oliver Panier

Senior Managing Partner

031 343 17 43

panier@people-investor.ch