

blau direkt verstärkt mit Denes Caro das Key Account Management

Lübeck, 22.07.2020. Dem zunehmenden Zulauf größerer Partner möchte blau direkt gerecht werden und das Key Account Management verstärken. Denes Caro übernimmt als Head of Key Account Management mehr Verantwortung im Unternehmen.

Bereits seit 2009 ist Denes Caro im Sales & Partner-Support Team bei blau direkt beschäftigt. Der ehemalige Senior Manager des Departments, geht nun eine Ebene weiter und hat in den vergangenen Monaten das Key Account Management beim Lübecker Infrastrukturdienstleister ausgebaut.

„Vertriebe, Belegschaftsmakler und Banken brauchen besondere Unterstützung. Ich möchte in meiner Position dazu beitragen, dass wir uns stärker als bisher auf die Bedürfnisse dieser Partner ausrichten“, so Caro über seine neue Aufgabe.

Ergänzend zu der Akquise und Beratung von neuen Partnern, steht auch die Betreuung und der Erfolg der bereits angeschlossenen großen Vertriebe im Fokus.

„Durch das Key Account Management wurde uns in den letzten Monaten schnell und unkompliziert zur Seite gestanden, sodass wir unser Auftragsvolumen erhöhen konnten. Die hohen sozialen und analytischen Kompetenzen von Denes Caro zeigen, auf blau direkt ist Verlass“, schwärmt Michael Becker, Geschäftsführer des DFV Maklerservice und blau direkt Partner.

„Die Kundenprozesse von blau direkt werden mithilfe des Key Account Management weiter optimiert. Wir können zielgerichtet auf unsere Partner eingehen und langfristig unsere Geschäftsbeziehungen stärken“, so Torsten Labow, Director Sales und Teamkollege von Caro bei blau direkt.



Denes Caro, Head of Key Account Management bei blau direkt

Fortsetzung auf Seite 2

Zu blau direkt:

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden.

Künftig wird Denes Caro das Key Account Management mit neuen Projekten, Schulungsangeboten und Networking Events ausbauen, sowie großen Vertriebspartnern eine noch bessere und umfangreichere Zusammenarbeit mit blau direkt ermöglichen. „Das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. Wer blau direkt kennt, der weiß: Wir machen möglich, was andere für unmöglich halten. Nichts anderes ist mein Maßstab für die neue Position“, so Caro über die Zukunft des neuen Key Account Managements in Lübeck.

„Denes Caro war bereits im Sales & Partner-Support Team immer eine große Unterstützung für uns, seit wir die Kooperation mit blau direkt eingegangen sind. Ein Geschäftspartner auf Augenhöhe, der immer alles gibt, um für die Partner von blau das Beste rauszuholen“, so Benjamin Saffran, Geschäftsführer der Value Factory GmbH.

Neben der Neustrukturierung des Supports für bestehende Großkunden führt Caro Verhandlungen mit Interessenten. „blau direkt gehört inzwischen zu den führenden Pools für Intermediäre. Ich möchte unsere Führungsposition maßgeblich mit ausbauen“, verrät Caro abschließend.

Zu blau direkt:

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden.