

Zur Verstärkung unseres Teams in Köln suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n:

## (Senior) Manager:in Membership Success & Business Development (m/w/d)

Beim InsurLab Germany, der führenden Initiative für Transformation und Innovation in der Versicherungswirtschaft, arbeitest du im Zentrum eines einzigartigen Ökosystems. In deiner Rolle verantwortest du den Erfolg, die Aktivierung und die Weiterentwicklung unserer Mitgliederbasis sowie ausgewählter Community- und Programmformate. Du pflegst Beziehungen auf allen Ebenen – von der operativen Zusammenarbeit bis zum strategischen Austausch auf C-Level – und gestaltest aktiv Austauschformate, die Zusammenarbeit und Wertschöpfung im Netzwerk ermöglichen. Dabei stellst du sicher, dass unsere Mitglieder den Mehrwert des InsurLab Germany erkennen, nutzen und aktiv mitgestalten. Gleichzeitig treibst du die gezielte Gewinnung neuer Mitglieder voran und stärkst so nachhaltig unser Ökosystem.

### Deine Aufgabenbereiche:

#### Membership Success & Community Management:

- **Mitgliederbetreuung & Key Account Management:** Du betreust unsere Mitglieder ganzheitlich, erhebst regelmäßig Bedarfe und steuerst die Beziehungen entlang von Nutzung, Zufriedenheit und strategischer Relevanz.
- **Aktivierung & Member Engagement:** Du aktivierst Mitglieder zur Nutzung unserer Wertangebote, zur Einbringung von Use Cases sowie zur Mitarbeit in KI-, Innovations- und Venture-Clienting-Formaten.
- **Frühwarnsysteme & Reaktivierung:** Du erkennst frühzeitig nachlassende Relevanz sowie Anzeichen abnehmender Nutzung oder Unzufriedenheit, leitest gezielte Reaktivierungsmaßnahmen ab und stabilisierst die Mitgliedsbeziehungen nachhaltig.
- **C-Level-Jahresgespräche:** Du bereitest strategische Jahresgespräche vor, führst sie gemeinsam mit der Geschäftsführung durch und leitest konkrete Maßnahmen ab.
- **Member Value & Journey:** Du stellst sicher, dass Mitglieder ihren Mehrwert erkennen, entwickelst die Member Journey weiter und etablierst eine Membership-Success-Logik inklusive KPIs.
- **Programme & Community-Formate:** Du verantwortest ausgewählte Zielgruppenformate (z. B. Meet-ups), wirkst an einzelnen Topic Groups mit (inkl. Co-Lead-Rollen, Moderation und Nachbereitung) und bringst Erkenntnisse in die Weiterentwicklung des Angebots ein.

#### Business Development:

- **Mitgliedergewinnung:** Du identifizierst potenzielle neue Mitglieder, wirkst an Akquisekampagnen mit, führst strukturierte Gewinnungsgespräche und begleitest den Weg vom Erstkontakt bis zum Onboarding.

- **Marktbeobachtung & Value Proposition:** Du beobachtest Markt- und Ökosystementwicklungen und bringst Impulse zur Weiterentwicklung der Value Proposition ein.
- **Repräsentation:** Du repräsentierst das InsurLab Germany auf Branchenmessen und -kongressen und suchst aktiv Gespräche und die Vernetzung mit bestehenden und potenziellen Mitgliedern.

## Das solltest du mitbringen:

- Erfahrung im Account Management, Community Management, (Business-) Partnermanagement oder Business Development.
- Idealerweise Erfahrung im Insurance- oder InsurTech-Umfeld.
- Sehr gute Kommunikations-, Gesprächs- und Moderationskompetenz, auch auf C-Level.
- Strukturierte, proaktive Arbeitsweise mit hohem Ownership.
- Offene Haltung zum Teilen von Informationen, agiles Arbeiten als Mindset sowie proaktive Kommunikation im Sinne von Enablement.
- Ausgeprägte Netzwerk- und Beziehungskompetenz, Empathie und Verlässlichkeit.
- Freude an Netzwerk-, Programm- und Community-Arbeit sowie an Innovation, Digitalisierung und Transformation in der Versicherungswirtschaft.
- Hohe Einsatzbereitschaft und die Motivation, Verantwortung zu übernehmen und bei Bedarf die Extra-Meile zu gehen.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

## Was wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle Rolle mit hoher Sichtbarkeit und echtem Gestaltungsspielraum.
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Team, Mitgliedern und Partnern.
- Ein starkes Netzwerk aus Versicherern, Start- und Scale-ups, Tech- sowie Consulting-Unternehmen und Wissenschaft.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung.
- Ein motiviertes, innovatives Team und eine offene, vertrauensvolle Arbeitsatmosphäre.
- Attraktive Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Flexible Arbeitsbedingungen im hybriden Modell mit Einsatzort Köln – im Herzen der Innenstadt, in Dom-Nähe und mit hervorragender Anbindung an den ÖPNV. Dich erwarten moderne, helle Büroräume mit viel Raum für Austausch, Kreativität und Teamarbeit.

**Interessiert? Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Schicke uns deinen Lebenslauf an [jobs@insurlab-germany.com](mailto:jobs@insurlab-germany.com) und erzähle uns, warum du die perfekte Ergänzung für unser Team bist. Wir sind gespannt darauf, von dir zu hören!**