

Sales-Manager (m/w) Insurance • Region Düsseldorf und Ruhrgebiet

[caption id="attachment_100014014" align="alignleft" width="700"] Kommen Sie in mein Team. Zusammen sind wir noch stärker.[/caption]

Sind Sie Finanz- oder Vermögensberater/in und stecken beruflich irgendwie fest? Oder ist die Arbeit als Mitarbeiter/in in einem Versicherungsbüro nicht so, wie Sie es sich vorgestellt haben?

Haben Sie keine Lust mehr, jede Woche irgendwo nach neuen Kunden zu suchen? Möchten Sie, dass sich jemand um neue Kunden für Sie kümmert? Und Ihnen außerdem den ganzen Papierkram abnimmt, sodass Sie sich voll auf die Kundenberatung konzentrieren können.

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Angebot, das Sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Rico Löscher. Ich bin Regionaldirektor bei Inpunkto und suche in Düsseldorf und Umgebung mehrere

Sales-Manager (m/w) Insurance.

2009 habe ich mich als Versicherungs-Fachmann neu ausgerichtet. Ich wollte zwei Dinge unbedingt verändern:

- Mehr Zeit beim Kunden (da verdiene ich schließlich mein Geld) und
- weniger Zeit für Papierkram und Neukunden-Akquise.

Bis dahin lief mein Arbeitstag wie folgt:

1. Neue Kunden finden (Kalt-Akquise und Empfehlungs-Marketing)
2. Termin beim Kunden vereinbaren (Telefon, Telefon, Telefon)
3. Kunden beraten und Antrag aufnehmen (Endlich was, das Spaß macht)
4. Daten erfassen und Antrag nacharbeiten (Manche Versicherer nerven)
5. Service für Bestandskunden leisten (Oft Kleinkram, der Zeit kostet)

Vier dieser fünf Punkte haben mich an manchen Tagen genervt, und an manchen Tagen regelrecht frustriert. Raten Sie mal, welche vier...

Natürlich hätte ich Vertriebs-Assistenten einstellen können, die mir die Arbeit abnehmen. Aber ich wollte ja WENIGER Stress und nicht mehr davon. Mitarbeiter kosten Zeit und Geld. Und ich wollte meine Zeit beim Kunden verbringen.

Dann traf ich einen Regionaldirektor von Inpunkto. Zufällig, wie das eben so kommt.

Er zeigte mir, wie Inpunkto mich dabei unterstützen kann, mein eigenes schlankes Finanz-Startup zu führen und mindestens zwischen 4T und 6T Euro im Monat zu verdienen. (Viele Kollegen bei Inpunkto verdienen mehr, aber wir wollen ja nicht so angeben)

Das ist nun fast neun Jahre her. So kam ich zu Inpunkto.

Heute bin ich selbst Regionaldirektor und darf IHNEN erzählen, wie wir Finanzdienstleister dabei unterstützen, endlich aus dem Hamsterrad raus zu kommen.

Ich zeige Ihnen einfach mal, wie wir arbeiten. Und Sie können das auch...

1. Neue Kunden finden (Macht Inpunkto für Sie)

Die inpunkto generiert Datensätze zum Thema PKV und stellt diese den MA subventioniert und vorfinanziert zur Verfügung. Dies ist in dieser Form einzigartig am Markt.

Für Sie noch mehr Wege zum Kunden:

- Kostenlose Bestandsdatensätze aus dem PKV Bestand der Inpunkto
- Bearbeitungsübernahme von 50 aktiven PKV Kunden
- Vorfinanzierte Datensätze

2. Termin beim Kunden vereinbaren (Macht Inpunkto für Sie)

Wenn Sie unbedingt wollen, können Sie natürlich Ihre Termine selbst vereinbaren. Den Kunden anrufen, nochmals anrufen, auf Wiedervorlage legen... Weil mir meine Zeit zu schade ist, nutze ich für die Terminierung die Vertriebs-Assistenten bei Inpunkto.

3. Kunden beraten und Antrag aufnehmen

Endlich eine Tätigkeit, die Spaß macht und Geld bringt.

Als Sales Manager sorgen Sie dafür, dass die Kundenanfragen, die Inpunkto erhält, freundlich, vertrauensvoll und kompetent beantwortet werden. Und der Kunde genau den Versicherungsschutz bekommt, der zu ihm passt.

In der Regel kommen Anfragen zur privaten Kranken-Versicherung. Oft schließt sich daran das Thema Berufsunfähigkeits-Versicherung an. Macht Sinn. Sie sollten also eine Leidenschaft für Personen-Versicherungen mitbringen. Denn da verdienen Sie Geld.

4. Daten erfassen und Antrag nacharbeiten (Macht Inpunkto für Sie)

Was mich früher immer genervt hat, waren die Nacharbeiten zu Anträgen.

Okay, wenn Sie sich auf lukrative Kranken- und BU-Versicherungen konzentrieren, bleiben Nacharbeiten und Arzt-Anfragen nicht aus. Aber fünf Nacharbeiten vom Versicherer zu einem Antrag? Nicht gleichzeitig. Nach einander... Wer soll denn da ruhig bleiben?

Bei Inpunkto ist das super-einfach (Ich konnte es erst gar nicht glauben).

Antrag aufnehmen. An Inpunkto schicken. Fertig. Der Nächste, bitte ...

Der Innendienst bei Inpunkto ist ein Traum.

5. Service für Bestandskunden leisten (Macht Inpunkto für Sie)

Dasselbe übrigens, wenn der Kunde eine Frage hat. Er ruft den Kundenservice bei Inpunkto an. Der Innendienst hilft ihm sofort. Und nur, wenn Ihr Besuch unbedingt erforderlich ist, bekommen Sie als Berater eine Nachricht und rufen den Kunden an.

Sie können sich also endlich auf das konzentrieren, was Sie am besten können und am liebsten tun: Kunden beraten und Geld verdienen. Sie brauchen keinen eigenen Innendienst. Das spart locker 1.800 Euro im Monat. Jeden Monat. Jahr für Jahr.

Noch mehr Gründe, mit Inpunkto zu arbeiten:

- 1. Ihre Provisions-Abrechnung kommt zweimal pro Monat. Inklusive Bestandspflege-Provision für KV und LV und Höchstprovisionen für Abschlüsse.**
- 2. Sie bekommen für Ihr eigenes neues Startup finanzielle Starthilfe und Unterstützung beim Marketing.**
- 3. Ihre Einarbeitung findet in der Zentrale statt. Das Fine-Tuning in der Regionaldirektion mit Ihrem Mentor (das bin ich).**

Bonus: Die Inpunkto-eigene Altersversorgung (Erinnern Sie mich daran, Ihnen zu zeigen, warum die Vertreter-Rente bei Inpunkto einzigartig ist)

Sie würden prima zu uns passen, wenn Sie bereits als Kundenberater oder Vermögensberater (m/w) gearbeitet haben.

Fühlen Sie sich im Strukturvertrieb oder als Mitarbeiter/in in einem Versicherungsbüro nicht mehr gut aufgehoben? Sind Sie derzeit auf der Suche nach einem neuen Partner, der Sie besser unterstützt? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können, oder bereit sind, das bei uns zu lernen (Ich helfe Ihnen gerne!).

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Haben Sie keine Lust mehr, jede Woche irgendwo nach neuen Kunden zu suchen? Möchten Sie, dass wir uns um neue Kunden für Sie kümmern und Ihnen außerdem den Papierkram abnehmen, sodass Sie sich voll auf die Kundenberatung und aufs Geldverdienen konzentrieren können?

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten oder erste Erfahrungen und die Lust mit, sich im Bereich Personen-Versicherung eine Zukunft aufzubauen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, professionelle Unterstützung und ein familiäres und lockeres Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind. Für uns zählen Ihre Erfahrungen und Ihr Wille, Ihre Kunden fair und kompetent zu beraten. Wir helfen Ihnen, Ihre Kunden zufrieden zu machen, sodass diese Ihnen treu bleiben und Sie gerne weiter empfehlen.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Und wie wir Sie dabei unterstützen, eine erfolgreiche Finanzkanzlei aufzubauen? Zum Beispiel mit einem Einarbeitungszuschuss?

Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr
Rico Löscher
Regionaldirektor West

inpunkto AG
ioc Mönchengladbach
Stresemannstr. 64-66
41236 Mönchengladbach

Ihr erster Ansprechpartner bei Inpunkto:

Dominic Kootz
Vertriebsleiter

Rufen Sie mich jetzt an:

>> Tel: 02161 562 5660

Handy: 0173 632 9924

E-Mail: karriere@inpunkto24.de

<https://inpunkto.lpages.co/inpunkto-karriere/>