

Kundenberater im Innendienst für private Kranken-Versicherungen |mwd

[caption id="attachment_100051530" align="alignleft" width="700"] Bei unserem nächsten Foto wollen wir Sie dabei haben[/caption]

Arbeiten Sie in einem Versicherungs-Büro und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl? Und haben Sie in den letzten Wochen oder gar Monaten schon über einen Wechsel nachgedacht?

Ist Akquise nicht Ihr Ding und suchen Sie eine neue Aufgabe als Kundenberater in Fest-Anstellung?

Oder möchten Sie nach der Elternzeit wieder zurück in den Beruf?

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

Mein Name ist Markus Schmidt. Ich bin Gründer und Geschäftsführer bei Vinco24 und suche in München in Vollzeit im Innendienst einen

Kundenberater für private Kranken-Versicherungen |mwd.

Heutzutage gibt es eine riesige Auswahl an privaten Kranken-Versicherungen. Diese auf die Vorstellungen und Wünsche für unser Leben abzustimmen und dann zu entscheiden, was am besten passt, ist eine gewaltige Aufgabe.

Die passende Krankenversicherung muss aber nicht kompliziert sein, wenn Sie jemanden haben, der sich auskennt und verlässlich darum kümmert. Und genau das tun wir für unsere Mandanten.

Wir sind spezialisiert auf die Beratung zur privaten Kranken-Versicherung.

Das hat mehrere Vorteile: Mögliche Interessenten informieren sich zunächst im Internet. Und so kommen sie von sich aus zu Vinco24. Außerdem handelt es sich bei PKV-Kunden um Fach- und Führungskräfte mit einem guten bis sehr guten Verdienst.

Wir stellen also die Qualität des Versicherungs-Schutzes in den Vordergrund. Und nicht den Preis.

Fach- und Führungskräfte sind außerdem offen für die Absicherung der Arbeitskraft und für Vorschläge zur Altersversorgung. Das bietet uns zusätzliche Geschäfts-Möglichkeiten.

Deshalb bauen wir jetzt unser Team aus und suchen jemanden mit ersten Kenntnissen in der privaten Kranken-Versicherung.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Als Kundenberater für private Kranken-Versicherungen beantworten Sie die Fragen unserer Interessenten. Sie ermitteln einen passenden Versicherungsschutz und passen diesen auf die persönliche Situation eines jeden Mandanten und seiner Familie an.

Dabei hilft Ihnen ein Beratungs-Leitfaden, den wir über Jahre ständig verfeinert haben. Wenn Sie also noch nicht ganz fit sind in der privaten Kranken-Versicherung, können Sie jeden Mandanten trotzdem sicher und bedarfs-gerecht beraten. Wenn Sie bereit sind, zu lernen, sind Sie fachlich bald tief im Thema.

Sie betreiben selbst keine Akquise, denn jeder Kunde kommt online zu uns und will von sich aus über seine Kranken-Versicherung sprechen. Sie rufen ihn erst an, nachdem unser Backoffice mit ihm gesprochen und einen Telefon-Termin für Ihre Beratung vereinbart hat.

Ja, richtig, Sie brauchen nicht einmal selbst den Termin zu machen, sondern nur die Beratung durchzuführen. Klasse, oder?

Sie sind ein Kümmerer und versetzen sich in die Situation des Kunden. Sie sind nicht daran interessiert, dem Kunden eine möglichst teure oder billige Versicherung zu verkaufen. Sie sind mit Herz dabei. Und mit Spaß an der Arbeit. Und mit Qualität in der Beratung.

Wenn Sie in einem Versicherungs-Büro arbeiten, als Kundenberater oder Vertreter, und sich in Ihrem jetzigen Umfeld nicht mehr wohl fühlen, dann lassen Sie uns reden.

Das gilt auch dann, wenn Sie Einzelmakler sind und sich in Anbetracht der ständig neuen gesetzlichen Bestimmungen echte digitale

Unterstützung und weniger Verwaltungskram wünschen. Wir machen Ihr Leben einfacher.

Wir arbeiten papierlos und digital. Für die Beratung nutzen wir die Werkzeuge (Telefon, Video, E-Mail), die der Kunde sich wünscht.

Wir nehmen Sie mit Freude auf in unser Team und legen großen Wert darauf, dass Sie Vinco24 auch mit Ihren eigenen Ideen voran bringen.

Als Kundenberater passen Sie prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen aus dem Versicherungs-Vertrieb und der Kundenbetreuung mitbringen und gerne eigenständig arbeiten.

Wenn Sie einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie tun sollen und der Ihnen am Tag mindestens einen Anpfiff gibt, dann sind Sie bei uns übrigens falsch.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, Spaß an digitalen Werkzeugen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können oder bereit sind, das bei uns zu lernen.

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in der Kranken-Versicherung ein Experte oder eine Expertin sein. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

Falls Sie nicht aus der Versicherungs-Branche kommen, oder gerade in die Berufswelt einsteigen, und sich als Dienstleister/in fühlen und gerne Menschen bei Entscheidungen helfen, dann passen Sie auch zu uns. Lassen Sie uns reden, wenn Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe sind.

Wir legen großen Wert auf Fortbildung. Nur so halten wir das Vertrauen und die Professionalität aufrecht, die unsere Mandanten von uns erwarten. Wir erfüllen locker unsere 15 Stunden Weiterbildungs-Pflicht.

Neben einer Fest-Anstellung und einem Gehalt bekommen Sie Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge, zu den Fahrtkosten und die Vinco-Card, auf die wir Ihnen jeden Monat 94 Euro überweisen. Mit dieser Mastercard können Sie einkaufen, was immer Sie möchten.

Im Büro haben Sie einen höhenverstellbaren Schreibtisch und genießen kostenfreies Mittag-Essen, frisches Obst und Getränke.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht der in einem Startup und ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke nicht zu vergleichen. Zu uns kommt kein Mandant ins Büro, wir beraten und klären alles telefonisch oder per E-Mail.

Bei uns herrscht ein tolles Betriebsklima. Wir möchten Spaß bei der Arbeit haben. Denn das spüren unsere Kunden. Wir legen im Büro mehr Wert auf einen entspannten Umgang, als auf Anzüge und Krawatten.

Ich könnte noch lange weiter schreiben und tiefer in die Details gehen ... allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen. Was meinen Sie?

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

Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, als Kundenberater für Kranken-Versicherungen ohne Vertriebsdruck und ohne Umsatzvorgaben zu arbeiten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein modernes Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn Sie vorher Einzelmakler waren oder Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt, weil Sie Quer-Einsteiger sind.

Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind. Für uns zählt Ihr Wille, unsere Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zu begeistern, sodass diese uns weiter empfehlen.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Ja?

Dann schreiben Sie mir (gerne auch per WhatsApp) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Markus Schmidt
Geschäftsführer

Vinco Consulting GmbH
Pasinger Str. 16
82166 München/Gräfelfing

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 1523 3632437

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 1523 3632437

E-Mail: markus.schmidt@vinco24.de

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen

Stichworte: kundenwelt, münchen