

## Kundenbetreuer und Vertriebs-Unterstützer im Versicherungs-Innendienst (Voll-/Teilzeit) |mdw

[caption id="attachment\_100057783" align="alignleft" width="700"] Auf dem nächsten Foto wollen wir Sie dabei haben[/caption]

**Arbeiten Sie in einer Versicherungs-Agentur, bei einem Makler oder für einen Finanz-Vertrieb und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl? Und haben Sie in den letzten Wochen oder Monaten schon über einen Wechsel nachgedacht?**

**Können Sie gut mit Beamten und Lehrern und suchen Sie eine neue Aufgabe als Versicherungs-Fachmann oder -Fachfrau in Festanstellung?**

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

Mein Name ist Janine Vollmer. Ich bin Vertriebs-Unterstützerin bei Lehrer-Spezialisten.de, einem auf Lehrer und Lehramts-Studierende spezialisierten bundesweit tätigen Versicherungs-Makler mit Sitz in Freiburg.

Mein Chef, Dominik Wilnauer, und ich brauchen Verstärkung. Und daher suche ich heute für uns in Freiburg in Vollzeit (oder auch Teilzeit) und Fest-Anstellung eine Versicherungs-Fachkraft als

### **Kundenbetreuer und Vertriebs-Unterstützer im Innendienst |mdw.**

Lehramtsstudenten, Lehramtsanwärter und Lehrer haben weder Lust noch Zeit, sich ihre Versicherungen im Internet selbst zusammen zu klicken. Sie und ihre Familienangehörigen erhalten mit der Beihilfe von ihrem Dienstherrn einen Zuschuss zur Kranken-Versicherung. Sie benötigen daher nur eine Absicherung der verbleibenden Kosten.

Die Beihilfe-Regelungen unterscheiden sich allerdings von Bundesland zu Bundesland erheblich. Auf dem Markt gibt es hunderte Anbieter und Tarife.

Die passende Krankenversicherung muss aber nicht kompliziert sein, wenn Sie jemanden haben, der sich auskennt und sich verlässlich darum kümmert. Wie auch um die Dienst-Unfähigkeits-Versicherung und die Dienst-Haftpflicht-Versicherung. Und genau das tun wir für unsere Mandanten.

Lehramtsstudenten, Lehramtsanwärter und Lehrer wollen EINEN Ratgeber, dem sie vertrauen und auf den sie sich verlassen können. Eine Telefonnummer, die sie anrufen können, wenn's brennt. Im wahrsten Sinne des Wortes.

Als Spezial-Makler bekommen wir Anfragen aus ganz Deutschland. Weil die Anfragen zunehmen und die Arbeit (und auch das Unternehmen) wächst, suchen wir jemanden, der oder die uns unterstützt.

Und da kommen Sie ins Spiel...

**Als Kundenberater und Vertriebs-Unterstützer sorgen Sie dafür, dass jeder Mandant den passenden Versicherungsschutz genießt. Genau zugeschnitten auf seine berufliche Tätigkeit, seinen Familienstand und sein Bundesland.**

Sie selbst machen keine Neukunden-Akquise. Unsere Kunden kommen über die Webseite und über Veranstaltungen, die wir an Hochschulen halten.

Wir nehmen unserem Chef den Papierkram ab und beantworten die Fragen der Kunden am Telefon oder via E-Mail, sodass er sich voll auf die Beratung der Kunden konzentrieren kann.

Mir gefällt besonders, dass wir keinen Druck auf Interessenten ausüben. Wir hören manchmal, dass vor allem Studierende und junge Lehrer sich von Vermittlern bedrängt fühlen.

Wir trumpfen mit unserem Wissen und unserer Geduld. Wir zeigen den jungen Leuten, was geht und was in ihrer Situation am besten passt. Dann bieten wir unsere Hilfe an und treten einen Schritt zurück. Wir rufen anschließend nicht regelmäßig an oder schicken ständig E-Mails, um den Abschluss zu forcieren.

Das schätzen die Interessenten und werden fast immer auch zu Kunden. Ein lockeres und stressfreies Arbeiten ganz im Sinne unserer Mandanten.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht also der in einer modernen Anwalts- oder Steuerkanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungs-

Büro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Neugierig?

**Sie passen prima zu uns, wenn Sie einige Jahre als Versicherungs-Vermittler oder Finanzberater oder bei einem solchen gearbeitet haben. Oder in einer Fachabteilung bei einem Versicherer.**

Sie haben eine große Leidenschaft für Biometrie-Sparten, also Kranken-, Berufs- und Dienst-Unfähigkeits-Versicherungen und Alters-Vorsorge. Sie bringen wenigstens aus einer dieser Sparten Erfahrung mit. Alles andere bringen wir Ihnen bei.

Die Komposit-Sparten spielen in der Beratung der Lehramtsanwärter zunächst eine untergeordnete Rolle. Mit zunehmendem Alter kommen aber auch diese Sparten immer mehr zum Einsatz.

Außerdem haben Sie Spaß daran, eigenständig und strukturiert zu arbeiten und frische Ideen einzubringen.

Wir arbeiten am liebsten im Team. Knifflige Fragen lösen wir gemeinsam.

Das Verhältnis zum Chef ist hervorragend. (Er hat noch nie einen meiner Urlaubs-Anträge abgelehnt!)

Wir nutzen moderne Online-Beratungs-Technologien, die besten Tarifvergleichsprogramme und sind Mitglied in der Makler-Genossenschaft VEMA, die uns in vielen Bereichen unterstützt. So auch mit hervorragenden Fortbildungs-Angeboten.

Wenn Sie also hier und da noch etwas ‚Nachhilfe‘ brauchen, auch im Bereich Online-Beratung, dann fördern wir Sie. Ab dem ersten Tag.

Sie haben flexible Arbeitszeiten und können auch im Home-Office arbeiten. Wir sind ungefähr zu einem Drittel im Home-Office, um Vorgänge in Ruhe abzuarbeiten. Und zu zwei Dritteln miteinander im Büro. Home-Office ist aber keine Bedingung, wenn Sie lieber im Büro arbeiten.

Wenn Sie heute in einem Versicherungs-Büro arbeiten, als Kundenberater, Vertriebs-Unterstützer oder Makler, 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 und Entwicklungen am Markt eine andere Tätigkeit im Versicherungs-Bereich wünschen.

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 Lehrern arbeiten, gerne eigenständig Probleme lösen und komplizierte Dinge einfach erklären können. Oder bereit sind, das bei uns zu lernen.**

Sie müssen nicht den kompletten Biometrie-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein.

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

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

**Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, Lehrer rund um die Absicherung der Heilkosten und Arbeitskraft zu betreuen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres 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 Erfahrung und Ihr Wille, unsere Mandanten kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unsere Mandanten zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

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

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

Ihre  
Janine Vollmer  
Vertriebs-Unterstützung

Wilnauer Versicherungs- und Finanzlösungen  
Lehrer-Spezialisten.de  
Dominik Wilnauer  
Leopoldring 3  
79098 Freiburg

**Rufen Sie mich jetzt an:**

Tel.: +49 761 88 86 84 37

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Chat starten: +49 151 234 444 45

E-Mail: [jv@wilnauer.de](mailto:jv@wilnauer.de)

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