

Firmenkunden-Betreuer in Fest-Anstellung |mwd

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?

Liegen Ihnen Unternehmer-Kunden und suchen Sie eine neue Aufgabe als Kundenbetreuer in Festanstellung?

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

Mein Name ist Jens Aschmann. Ich bin Geschäftsführer bei der a&o Gruppe und suche in **Neumünster** und Hamburg je einen engagierten

Firmenkunden-Betreuer in Fest-Anstellung |mwd

Unternehmer und Geschäfts-Leiter haben weder Lust noch Zeit, sich ihre Versicherungen im Internet selbst zusammen zu klicken. Eine betriebliche Inhalts-Versicherung ist nunmal komplexer als eine Hausrat-Versicherung. Und im geschäftlichen Umfeld kann ein unpassender oder fehlender Versicherungsschutz die Existenz kosten.

Die Geschäftsführer unserer kleinen und mittelständischen Firmenkunden möchten nachts ruhig schlafen. Und nicht ständig daran denken, was aus ihnen und den Mitarbeitern wird, wenn etwas Unvorhergesehenes passiert. Sie möchten finanzielle Sicherheit. Und Klarheit.

Firmenkunden 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.

Deshalb verstehen wir uns als Vollservice-Makler.

Wir hinterlassen nicht nur eine Telefon-Nummer, unter der unsere Kunden uns im Schadenfall anrufen können. Wir entwickeln eigene Rahmen- und Deckungskonzepte, die genau auf das Geschäftsmodell unserer Kunden passen.

Und da kommen Sie ins Spiel...

Als Firmenkunden-Betreuer sorgen Sie dafür, dass jedes Unternehmen jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt. Genau zugeschnitten auf das Geschäftsmodell, die Arbeitsweise, die Größe der Belegschaft und vieles mehr.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Sach- und Komposit-Bestand. Neukunden-Akquise ist nicht Ihre Haupt-Aufgabe. Allerdings bringen Sie auch die Lust mit, den Bestand auszubauen.

Sie haben also einen erstklassigen Kundenzugang, arbeiten in **Neumünster** oder Hamburg oder aus dem Home-Office heraus bei freier Zeit-Einteilung.

Der Vertriebs-Innendienst kümmert sich um den Papierkram und die Administration, sodass Sie sich voll auf Ihre Kunden konzentrieren können.

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit und einen Firmenwagen, wenn gewünscht. Sie arbeiten mit einer modernen IT-Ausstattung. Kunden-Verwaltung, Kommunikation und Beratung finden Cloud-basiert statt.

Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und professioneller Support aus dem Backoffice erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe.

Mit Ihnen wären wir in Hamburg fünfzehn und in **Neumünster** drei Mitarbeiter im Team. Eine bunte Mischung aus Leuten, die Spaß an der Arbeit haben und sich miteinander wohl fühlen.

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 bringen solide Grund-Kenntnisse in allen Komposit-Sparten mit und die Bereitschaft, jeden Tag etwas hinzuzulernen.

Außerdem haben Sie Spaß daran, eigenständig und strukturiert zu arbeiten, frische Ideen einzubringen und können sich vorstellen, Verantwortung zu übernehmen.

Falls Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie tun sollen und der Ihnen am Tag mindestens einen Anpuff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

Bei uns bekommen Sie die Freiheit, sich ‚auszutoben‘ und gleichzeitig die Sicherheit einer Fest-Anstellung.

Wenn Sie in einem Versicherungs-Büro arbeiten, als Kundenberater 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 Unternehmern arbeiten, gerne eigenständig Probleme lösen 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 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, Firmenkunden rund um Komposit-Versicherungen zu beraten? 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.

Ihr
Jens Aschmann
Geschäftsführer

a&o Holding GmbH
Jungfernstieg 40
20354 Hamburg

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 40 8000 49510

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 173 2035010

E-Mail: aschmann@ao-gruppe.de

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