

Firmenkunden-Berater Versicherungen 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 Unternehmerkunden und suchen Sie eine neue Aufgabe als Kundenberater in Festanstellung?

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

Mein Name ist Daniel Wingenbach. Ich leite den Vertrieb bei der BEST GRUPPE, einem bundesweit tätigen Versicherungsmakler mit Sitz in Düsseldorf. Heute suche ich in Düsseldorf mit der Option Homeoffice in Festanstellung und Vollzeit einen

engagierten Firmenkunden-Berater |mwd.

Unternehmer und Geschäftsleiter haben weder Lust noch Zeit sich ihre Versicherungen im Internet selbst zusammen zu klicken. Eine betriebliche Inhaltsversicherung ist nunmal komplexer als eine Hausratversicherung. Zumal im geschäftlichen Umfeld ein unpassender oder fehlender Versicherungsschutz die Existenz kosten kann. Letztlich wissen Führungskräfte um die Bedeutung kompetenter Beratung auf Augenhöhe.

Firmen-Kunden wollen EINEN Ratgeber, dem sie vertrauen und auf den sie sich verlassen können. Eine Telefonnummer, die sie anrufen können, vor allem wenn's brennt. Im wahrsten Sinne des Wortes.

Und da kommen Sie ins Spiel...

Als Firmenkunden-Berater 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.

Ein großer und stetig wachsender Sach- und Komposit-Bestand öffnet Ihnen als Berater die Tür zum Kunden.

Wir betreuen mittelständische Kunden in unterschiedlichen Branchen (und in der Immobilienwirtschaft (Hausverwalter, Portfolios). Und wir nehmen unseren Kunden nicht nur ihr Risiko, wir gehen noch weiter.

Die Immobilienkunden unterstützen wir zum Beispiel auch bei ihren Verwaltungsprozessen und fungieren eher als Unternehmensberater.

So erwirtschaften wir jedes Jahr 5 Millionen Euro Umsatz. Den Großteil der Gewinne reinvestieren wir in den Ausbau der BEST GRUPPE zum Nutzen unserer Kollegen und Mandanten.

Sie haben einen erstklassigen Kundenzugang, arbeiten in Düsseldorf oder aus dem Home-Office heraus bei freier Zeiteinteilung.

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

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit, ein Gehalt plus Gewinnbeteiligung am Jahresende. Im Homeoffice arbeiten Sie mit einer modernen IT-Ausstattung, wie iPad, Notebook und Smartphone.

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

Jeden Montag sprechen wir im Team über unsere Mandanten und darüber, was wir in der letzten Woche gelernt haben, das für alle anderen auch interessant sein kann.

Mittwochs machen wir unter Anleitung eines Personal Trainers eine Stunde Sport. Wenn möglich gehen wir nach draußen an die Rheinwiesen, die sozusagen direkt vor unserer Haustür liegen.

Unser großzügiges Büro liegt am Rhein zwischen Medienhafen und Altstadt. Öffentliche Verkehrsmittel halten direkt vorm Haus.

Mit Ihnen wären wir knapp 50 Mitarbeiter im Team. Eine bunte Mischung aus Menschen, die Spaß an der Arbeit haben und sich miteinander wohl fühlen.

Das Know-how von vier operativ spezialisierten Versicherungsmaklern und einer Unternehmensberatung, die unseren Kunden bei der Strategie- und Prozessfragen hilft, stehen Ihnen zur Verfügung.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht also der in einer modernen Anwalts- oder Steuerkanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Neugierig?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie einige Jahre als Versicherungsvermittler oder Finanzberater oder bei einem solchen gearbeitet haben oder kundenorientiert in einer Fachabteilung eines Versicherers.

Sie haben eine große Leidenschaft für die Komposit-Sparten, kennen sich gut aus und tauchen hin und wieder gerne und tief in Versicherungs-Bedingungen ein.

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

Wenn Sie in einem Versicherungsbüro 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. Dafür stehen Ihnen alle Teams zur Verfügung und 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. Religion, Geschlecht, Alter spielt keine Rolle. Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille um unsere Mandanten kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unsere Mandanten glücklich zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

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

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

Ihr
Daniel Wingenbach
Leiter Vertrieb

BEST GRUPPE
Ernst-Gnoß-Str. 24
40219 Düsseldorf

Rufen Sie mich jetzt an:
Tel.: +49 173 8537985

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:
Chat starten: +49 173 8537985

E-Mail: daniel.wingenbach@bestgruppe.de

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