

Bestands-Kundenberater für Versicherungen, keine Akquise | mwd

Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro oder bei einem Finanzvertrieb (Innendienst oder selbständiger Außendienst) und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Macht Ihnen die Kunden-Beratung Spaß, aber Kalt-Akquise ist nicht Ihr Ding? Und haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?

Sind Sie momentan selbständig und könnten mit einer Fest-Anstellung nachts besser schlafen?

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

Mein Name ist Henrik Herzog. Ich bin Geschäftsführer der infinakon GmbH und suche in **Freiberg** in Festanstellung und Vollzeit einen **engagierten Bestands-Kundenberater für Versicherungen |mwd**.

Wenn wir Kundenbestände von Kollegen übernehmen, und das tun wir regelmäßig, dann möchten wir jeden einzelnen Mandanten kennen lernen.

Wir beraten jeden Mandanten planmäßig und voll umfassend. Wir erfassen seinen Bedarf, analysieren seine Daten und entwickeln ein Konzept. Im zweiten Schritt stellen wir ihm die Auswertung vor und setzen das Konzept nach seinen Vorstellungen um. Anschließend betreuen wir ihn dauerhaft.

Wir glauben daran, dass Menschen nur einen einzigen Ansprechpartner rund um ihre Versicherungen und Finanzen haben wollen. Die einen nennen es Cross-Selling. Wir nennen es Kunden-Bindung.

Die Aufgaben sind bei uns klar verteilt. Wir haben Kundenberater, die an unseren Büro-Standorten arbeiten und auch mal raus zum Kunden fahren, wenn dieser das wünscht.

Spezialisten aus allen Fachbereichen unterstützen die Kundenberater. So halten wir unsere Beratungs-Qualität hoch. Das schätzen nicht nur unsere Kunden, das ist unser Anspruch an uns selbst.

Jetzt suchen wir Verstärkung im Kundenberatungs-Team.

Wir möchten jemandem bei uns eine echte und langfristige Perspektive bieten.

Sei es ein Einzelmakler, der sich in diesen Zeiten lieber mehr Sicherheit wünscht, oder jemand aus einem Versicherungsbüro, der sich unterfordert fühlt und neue Herausforderungen sucht.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Als Kundenberater für Versicherungen sind Sie erster Ansprechpartner für unsere Mandanten. ‚Erster‘ im wahrsten Sinne des Wortes.

Denn wenn wir einen Bestand übernehmen, dann analysieren Sie als Kundenberater diesen Bestand, damit wir die neu hinzu kommenden Mandanten fachlich top beraten können.

Sie sprechen mit den Menschen über bestehende Verträge, über Wünsche und Ziele und machen Vorschläge, wie die Wünsche erfüllt und die Ziele erreicht werden.

Sobald es an die Ausarbeitung der passenden Absicherung, Kapitalanlage oder Finanzierung geht, übernehmen unsere Spezialisten aus den Bereichen Sach Privat, Sach Gewerbe, Kfz, LV und BU, PKV, Altersvorsorge sowie ggf. Vermögensanlage und Baufinanzierung.

Ihre Hauptaufgabe ist, den Kontakt zu unseren Bestandskunden aufzunehmen und zu pflegen, im Gespräch zu bleiben und dafür zu sorgen, dass jeder Mandant jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf, seinen jetzigen Lebensabschnitt und seine Pläne für die Zukunft.

Sie sind der Generalist mit einem breiten Wissen, dem Blick für das Ganze und einem Experten-Netzwerk an Ihrer Seite für die Details.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Neukunden-Akquise ist nicht Ihre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust mit, den Bestand auszubauen und die Qualität der Absicherung aller (neu hinzu kommenden) Mandanten zu steigern.

Sie haben also einen erstklassigen Kundenzugang, arbeiten in Freiberg in einem eigenen Büro, auch gerne tageweise aus dem Home-Office heraus bei freier Zeit-Einteilung.

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit und arbeiten mit einer modernen IT-Ausstattung. Beratungen finden im Büro oder online via Microsoft Teams statt. Auf Wunsch auch beim Mandanten, wenn das wieder möglich ist. Den überwiegenden Teil erledigen wir allerdings telefonisch.

Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und professioneller Support aus dem Backoffice erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe. Wir sind auch VEMA-Partner mit allen Vorteilen und Weiterbildungs-Möglichkeiten.

Auf Wunsch erhalten Sie einen ergonomischen Steh-Arbeitsplatz. Alle Getränke gehen aufs Haus. Einmal pro Quartal halten wir ein fachliches Meeting mit allen Mitarbeitern und zusätzlich einen Team-Tag, an wir gemeinsam etwas unternehmen.

Mit Ihnen werden wir in Dresden, Freiberg und Leipzig bald vierzehn Mitarbeiter im Team sein. Tendenz steigend. 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?

Dann sollten wir reden...

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits als Versicherungs-Vermittler, Finanz- oder Vermögensberater oder bei einem solchen gearbeitet haben. Oder in der Vertriebsunterstützung bei einem Versicherer oder Assekuradeur. Auch als Maklerbetreuer.

Sie haben eine große Leidenschaft für die ganzheitliche Versicherungs- und Finanzberatung von Menschen.

Außerdem haben Sie Spaß daran, eigenständig und strukturiert zu arbeiten, frische Ideen einzubringen und verantwortungsvoll in unserem Team mitzuarbeiten.

Dazu zählt, dass Sie gerne lernen und bereit sind, auch über den berühmten Tellerrand hinaus zu schauen. Wir legen großen Wert auf Fortbildungen, die uns fachlich und persönlich weiter bringen.

Auch der Umgang mit Computern und Software macht Ihnen Spaß, denn die meisten Vorgänge laufen bei uns digital. Sie haben bestenfalls schon mit Excel und Powerpoint gearbeitet und telefonieren gerne. Denn eines unserer wichtigsten und effektivsten Werkzeuge ist und bleibt das Telefon.

Wenn Sie in einem Versicherungsbüro arbeiten, als Kundenberater, Vermögensberater, Vertreter 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 Tätigkeit in einem erfahrenen Team 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 Menschen arbeiten, gut zuhören und komplizierte Dinge einfach erklären können.

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, unsere Mandanten rund um 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

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

Ihr

Henrik Herzog
Geschäftsführer

infinakon GmbH
Liebigstr. 26
01187 Dresden

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 172 675 14 15

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 172 675 14 15

E-Mail: henrik.herzog@infinakon.de

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen