

Vertriebsmitarbeiter für die Absicherung von Grenzgängern (Bestandskunden) |mwd

Arbeiten Sie bei einem Versicherungsmakler, in einer Agentur oder für einen Finanzvertrieb? Möchten Sie sich gerne mehr auf die Beratung von Fach- und Führungskräften spezialisieren und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Sind Sie Vertriebsmitarbeiter, Maklerbetreuer oder in anderer Funktion im Außendienst und treten in Ihrem jetzigen Betrieb auf der Stelle?

Und haben Sie in den letzten Wochen oder Monaten schon über einen beruflichen Wechsel nachgedacht?

Dann habe ich ein Stellenangebot für Sie, das Sie interessieren wird. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Frank Guttenberger. Ich bin Inhaber / Geschäftsführer der Agentur für Finanzdienste | Agentur für Grenzgänger und suche in Vollzeit in der Region Konstanz, Süd-Baden, Breisgau, Bodensee einen engagierten

Vertriebsmitarbeiter für die Absicherung von Grenzgängern |mwd.

Wer in Deutschland lebt und in der Schweiz arbeitet, oder umgekehrt, hat besondere Herausforderungen. Versicherungen, insbesondere die Krankenversicherung, Steuern, Altersvorsorge und viele Fragen, die auf eine Antwort warten.

Wir beraten Grenzgänger seit 1990 umfassend und individuell rund um den beruflichen Neuanfang in der Schweiz und in Deutschland.

Wir und unsere Berater haben in Deutschland und/oder in der Schweiz ein Studium absolviert. Sie sind daher in beiden Ländern absolute Spezialisten auf dem Gebiet „Arbeiten in der Schweiz“. Wir bündeln die Erfahrung aus über 10.000 Beratungen.

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

Wir wachsen stetig. Denn wir bieten einen Full-Service für Menschen, die in Deutschland leben und in der Schweiz arbeiten. Im Jahr 2020 allein hatten wir einen Zuwachs im Beratungsaufwand und Umsatz von dreißig Prozent zum Vorjahr.

Um alle Anfragen zeitnah und professionell beantworten zu können, suchen wir Verstärkung im Vertrieb und in der Kundenberatung.

...und da kommen Sie ins Spiel.

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

Sie sind Generalist mit einem breiten Versicherungs-Wissen und einem Blick für das Ganze.

Wenn Sie Erfahrungen mit Grenzgängern und Akademikern haben, dann sind Sie bei uns richtig. Das ist allerdings keine Grundvoraussetzung, wenn Sie lernbereit sind. Die meisten unserer Kunden sind Fach- und Führungskräfte mit einem Einkommen von 100.000 SF und mehr.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Neukunden-Akquise ist nicht Ihre primäre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust mit, den Bestand auszubauen, die Vertragsdichte je Mandant zu erhöhen und die Qualität der Absicherung aller Mandanten zu steigern.

Ihr Wunsch ist es, erster Ansprechpartner für Ihre Mandanten **für Versicherungen und Vorsorge** zu sein und jeden Mandanten rundum zu betreuen. Sie sind ein Kümmerer, ein Dienstleister, haben aber auch Lust am Verkauf.

Als Vertriebsmitarbeiter und Kundenberater passen Sie prima zu uns, wenn Sie eine Ausbildung und Erfahrungen aus dem Vertrieb und der Kundenbetreuung in der Versicherungsbranche mitbringen und jetzt den nächsten Schritt gehen wollen.

Wenn Sie bereits mit Grenzgängern gearbeitet haben und sich in Zukunft auf Grenzgänger konzentrieren möchten, haben Sie bei uns eine rosige Zukunft.

Es gibt mehrere 10-tausend Grenzgänger und nur eine Handvoll professionelle Berater in der Region. Wir arbeiten allein mit den fünf

Größten von ihnen zusammen. Arbeit (und Umsatz) gibt es also genug.

Sie arbeiten gerne eigenständig, strukturiert und sorgfältig, übernehmen Verantwortung und bringen frische Ideen ein. Sie arbeiten außerdem gerne im Team und wollen mitgestalten. Auch das Team kann sich auf Sie verlassen.

Sie haben ein Fahrzeug und sind bereit, 40T Kilometer oder mehr im Jahr zum Kunden zu fahren. Sie arbeiten gerne im Außendienst und haben eine Zulassung als Vermittler und ein erstklassiges Führungszeugnis.

Wenn Sie allerdings einen Chef brauchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie zu tun haben, und Ihnen im Laufe des Tages mindestens einen Anpiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch. Ebenso, wenn Sie lieber ausschließlich im Home-Office arbeiten und nicht gerne unterwegs sind.

Unsere Grenzgänger haben besondere Ansprüche und Bedürfnisse. Sie bringen also Einfühlungs-Vermögen und Service-Bereitschaft mit.

Diese Menschen gehen in einen neuen Lebensabschnitt und haben weder Lust noch Zeit, sich Ihre Versicherungen im Internet zusammen zu klicken. Sie sehen in Ihnen einen festen und kompetenten Ansprechpartner.

Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen und fühlen sich ausgebremsst? Wollen Sie mehr? Klingt die Rund-um-Absicherung von Grenzgängern für Sie spannend? Dann lassen Sie uns reden.

Die meisten Kunden, mit denen Sie sprechen, haben sich erst kürzlich für einen Arbeitsplatz in der Schweiz entschieden und ganz frisch ihre neue Grenzgänger-Krankenversicherung abgeschlossen. Es handelt sich also um Bestandskunden.

Unser Sekretariat vereinbart mit den Kunden für Sie Gesprächstermine. Sie ermitteln die neue Situation, die sich mit dem Wechsel des Arbeitsplatzes und eventuell des Wohnortes ergeben und bieten passende Lösungen.

Sie bekommen also pro Monat zehn bis fünfzehn qualifizierte Termine mit Kunden, die konkrete Bedarfe haben, sich einen Fachmann und die Betreuung aller Verträge aus einer Hand wünschen.

Wir bieten spezielle Deckungskonzepte zB in den Bereichen Rechtsschutz und Altersvorsorge mit Alleinstellungs-Merkmal.

Um die Besonderheiten bei den Sozial-Versicherungen und bei den Einkommens-Steuern müssen Sie sich nicht kümmern. Das ist in erster Linie meine Aufgabe, weil es dazu eine separate Zulassung braucht.

Mein Ziel ist, Ihnen alles rund um die Absicherung von Grenzgängern und deren Familien beizubringen und Sie zu einem echten Fachmann oder einer Fachfrau auf dem Gebiet zu machen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, einen Blick haben für Dinge, die geklärt werden müssen und Probleme schnell und einfach lösen wollen.

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg **bei der Agentur für Finanzdienste / Agentur für Grenzgänger** sichern Sie sich ein breitgefächertes Weiterbildungs-Angebot. 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 und die Lust mit, Grenzgänger rundum zu beraten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, Wertschätzung 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 Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Mandanten professionell zu beraten. Helfen Sie uns, unser Geschäft noch erfolgreicher zu machen.

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

Frank Guttenberger
Geschäftsführung / Inhaber

Agentur für Finanzdienste
+ Agentur für Grenzgänger
Hauptstr. 21
88090 Immenstaad am Bodensee

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 173 97 19 380

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 173 97 19 380

E-Mail: frank@ag-fd.de

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