VersicherungsKarrieren
Jobs rund um Versicherungen

Kundenberater für Versicherungen in Festanstellung |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 ständige Kalt-Akquise ist nicht so Ihr Ding? Und haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?

Sind Sie momentan selbständig und können mit einer Festanstellung nachts besser schlafen?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Stellenangebot, das Sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter…

Mein Name ist Andreas Lorenz. Ich bin Regionaldirektor bei der Mecklenburgischen Versicherung und suche in Ehringshausen bei Wetzlar in Festanstellung und Vollzeit einen

engagierten Kundenberater für Versicherungen |mwd.

Seit über 40 Jahren und jetzt in zweiter Generation betreuen wir unsere Kunden in und um Ehringshausen.

Als Regionaldirektion der Mecklenburgischen Versicherungsgruppe sind wir zur festen Anlaufstelle für alle Kunden und Interessenten geworden, die in Versicherungsfragen besonderen Wert auf persönliche, kompetente und nachhaltige Beratung legen. Wir sind also eine echte Marke vor Ort.

Wir beraten jeden Mandanten planmäßig und voll umfassend. Wir erfassen seinen Bedarf, analysieren seine Situation und entwickeln ein Konzept. Dann setzen wir 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 finden – Kunden binden.

Die Aufgaben sind bei uns klar verteilt. Die Mitarbeiter im Backoffice unterstützen die Kundenberater. So halten wir unsere Beratungs-Qualität hoch und helfen auch im Schadenfall. 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 sprechen Sie mit Menschen über bestehende Verträge und über Wünsche und Ziele. Sie machen Vorschläge, wie die Wünsche erfüllt und die Ziele erreicht werden können.

Eine Ihrer Hauptaufgaben 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.

Spätestens alle 30 Monate sprechen wir mit jedem Mandanten persönlich. Die Wiedervorlage für diesen Versicherungs-Check läuft automatisch und das Backoffice vereinbart die Termine und bereitet die Gespräche vor.

Sie sind der Generalist mit einem breiten Wissen, dem Blick für das Ganze und einem erfahrenen Team an Ihrer Seite.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Sie bringen die Lust mit, den Bestand durch Neukunden-Akquise auszubauen und die Qualität der Absicherung aller Mandanten zu steigern.

Dabei handelt es sich zum großen Teil um Privatkunden. Aber auch um Handwerksbetriebe, Selbständige und Firmen in der Region.

Sie haben also einen erstklassigen Kundenzugang, arbeiten am Standort Ehringshausen, auch gerne tageweise aus dem Home-Office heraus bei freier Zeiteinteilung.

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit und arbeiten mit einer modernen IT-Ausstattung. Beratungen finden im Büro oder beim Mandanten statt, wenn das wieder möglich ist. Auf Wunsch auch online.

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

Mit Ihnen sind wir elf Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen 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 Versicherungsbüro 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 oder Orgaleiter.

Sie haben eine große Leidenschaft für die ganzheitliche Beratung von Menschen.

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

Auch der Umgang mit Computern und Software macht Ihnen Spaß, denn nahezu alle Vorgänge laufen bei uns digital.

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. Oder das bei uns lernen 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 Mecklenburgischen sichern Sie sich ein breitgefächertes Weiterbildungs-Angebot.

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

Neben einem Festgehalt, das sich an Ihren beruflichen Erfahrungen orientiert, bekommen Sie attraktive Provisionen, Bonifikationen und auf Wunsch einen Firmenwagen.

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

Andreas Lorenz

Regionaldirektor

Mecklenburgische Versicherungsgruppe
Regionaldirektion
Wetzlarer Str. 42
35630 Ehringshausen

Rufen Sie mich jetzt an:
Tel.: +49 171 62 41 443

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:
Chat starten: +49 171 62 41 443

Oder senden Sie mir Ihren Lebenslauf:
E-Mail: andreas.lorenz@lorenz-versichert.de

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

© VersicherungsKarrieren • Made in Berlin und Speyer • Telefon: (+49)176 47 04 97 05