

Versicherungs-Fachleute als Kundenberater in Köln, Bonn, Aachen, Düsseldorf und im Ruhrgebiet |mwd

Sind Sie Versicherungs-Fachmensch in einer Agentur oder arbeiten Sie in der Vermögens-Beratung?

Wollen Sie endlich und ausschließlich für sich selbst arbeiten?

Oder sind Sie Einzel-Vermittler und fällt Ihnen die Decke auf den Kopf? Möchten Sie Teil eines Teams sein, und dabei Ihre Freiheit behalten?

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Gesprächs-Angebot, das sie nicht ablehnen können. Bitte lesen Sie weiter...

Mein Name ist Markus Müller. Ich bin Gebietsdirektor der HanseMerkur und suche im Raum Köln, Bonn, Aachen, Düsseldorf und im Ruhrgebiet engagierte

Versicherungs-Fachleute als Kundenberater |mwd.

Derzeit ist es in der Versicherungsbranche schwierig, gute Kundenberater zu finden. Eigentlich sollte man meinen, dass Versicherer, Vertriebe und Vermittler-Betriebe ihre guten Leute mehr als verwöhnen.

Eigentlich...

Trotzdem gibt es Menschen, die sich in ihrem Umfeld als Kundenberater für Versicherungen nicht wohl fühlen. Mir ging es vor Jahren auch so. Erst als ich mein berufliches Umfeld wechselte, blühte ich auf und konnte endlich nach meinen Vorstellungen arbeiten.

Jeder im Team hat einen Arbeitsplatz in einer Geschäftsstelle. Außerdem können wir einen Telefon-Service nutzen für die Terminierung von Kunden-Gesprächen.

Hinzu kommt, dass wir mit der örtlichen DAK zusammen arbeiten. Einmal pro Woche halten wir in der DAK-Geschäftsstelle einen Sprechtag. Dieses stellt einen hervorragender Kundenzugang dar und die Kollegen der DAK bahnen für uns die Gespräche an.

... und da kommen Sie ins Spiel, denn wir wollen weiter wachsen...

Als Versicherungs-Fachmensch sorgen Sie dafür, dass alle Kunden und Interessenten genau den Versicherungs-Schutz bekommen, der zu ihnen passt.

Die Kunden der DAK schenken uns sofort ihr Vertrauen, sodass wir nicht nur über eine KV-Zusatz-Versicherung mit ihnen sprechen, sondern über alle ihre Versicherungen. Die einen nennen das Cross-Selling, wir nennen es Kunden-Bindung und es funktioniert.

Bei Firmenkunden sprechen wir über die betriebliche Krankenversicherung und Altersvorsorge-Konzepte. Viele Unternehmen werden dabei hellhörig, weil es ihnen hilft, Fachkräfte zu finden und zu binden. Dabei unterstützt uns das Spezialisten-Team aus Hamburg.

Wenn einmal etwas nicht so läuft oder Sie einen wirklich kniffligen Fall bekommen, dann unterstütze ich Sie. Ich sehe meine Aufgabe darin, alles dafür zu tun, dass Sie gut und gerne arbeiten können.

Ich weiß, das haben Sie früher auch schon gehört, und wurden enttäuscht. Deshalb: Stellen Sie mich auf die Probe!

Wollen Sie ein planbares Fixum, auf das Sie sich jeden Monat verlassen können und das nicht mit Provisionen verrechnet wird?

Wollen Sie obendrauf endlich angemessene Abschluss-Provisionen, Bestandspflege-Vergütung und eine schöne Boni am Jahresende? Und wollen Sie einen voll eingerichteten Arbeitsplatz in einer Geschäftsstelle, mit Kollegen für den regelmäßigen Austausch und einer Innendienst-Kraft für den Papierkram?

Dann lassen Sie uns reden.

Hinzu kommen Leads aus unserer eigenen Lead-Börse. Weil wir die Leads selbst generieren, schließlich meldet sich der Interessent direkt bei der HanseMerkur, sind die meisten ein Volltreffer.

Wollen Sie mit uns das riesige Potential heben, das wir im eigenen Bestand und in der Kooperation mit der DAK sehen?

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einem neuen beruflichen Umfeld? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können. Oder bereit sind, dass bei uns zu lernen.

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei der HanseMerkur sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Ich fördere Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn ich möchte langfristig mit Ihnen arbeiten.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bewerben Sie sich bei mir, 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 Kunden fair und kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und weiter empfehlen.

Haben Sie Fragen?

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

Markus Müller
Leiter Gebietsdirektion

HanseMerkur Krankenversicherung AG
Hoheneckenweg 6
50739 Köln

Rufen Sie mich jetzt an:
Tel.: +49 173 96 93 234

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:
Chat starten: +49 173 96 93 234

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:
E-Mail: markus.mueller@hansemerkur.de

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen