

Customer Service Insurance-Expert als Online-Kundenberater für Versicherungen |mwd

Arbeitest Du in einem Versicherungsbüro, bei einem Insurtech oder bei einem Finanz- oder Bankenvertrieb und fühlst Dich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Bist Du Fachmensch für Versicherungen oder arbeitest in einer anderen Branche im Vertrieb oder in der Kundenberatung? Und hast Du in den letzten Wochen oder Monaten an einen beruflichen Wechsel gedacht?

Ist Neukunden-Akquise nicht so Dein Ding und suchst Du eine neue Aufgabe als Online-Kundenberater im Bereich der privaten Versicherungen – mit hohem Festgehalt, auch als Quereinsteiger?

Dann mache ich Dir jetzt ein Stellen-Angebot, das Du nicht ablehnen kannst. Also, lies weiter...

Mein Name ist Andreas Mai. Ich bin bei FRESH Insurance Services GmbH für den Bereich Operations verantwortlich und suche in Berlin in Vollzeit und Festanstellung weitere engagierte

Customer Service Insurance-Experts als Online-Kundenberater für Versicherungen |mwd.

Mal ehrlich. Es ist doch komisch, dass es auf der einen Seite in der Versicherungsbranche einen Mangel an Fachkräften gibt und auf der anderen Seite viele unzufriedene Mitarbeiter. Wie passt das zusammen? Warum wechseln die Unzufriedenen nicht einfach auf die freien Stellen?

Wir stellen Versicherungsfachleute ein. Auch Quereinsteiger, die es werden wollen. In Festanstellung. Mit hohem Festgehalt.

Warum wir das tun?

Lass mich Dir zeigen, was genau wir anders machen und warum wir neben Versicherungsprofis auch Berufsanfänger und Quereinsteiger suchen. Los geht's...

Fast alle, die sich bei uns bewerben, suchen einen neuen Job. Bevor sie bei uns anfangen, sind die meisten beruflich total unzufrieden. Dann erzählen wir ihnen von unserer Arbeitsweise. Und davon, wie wir Versicherung frisch machen wollen.

Bei FRESH Insurance nutzen wir die sozialen Medien als Vertriebskanal und kommunizieren mit unseren Kunden via WhatsApp.

Unsere Versicherungspakete sind klar und einfach aufgebaut, genau wie unsere Prozesse und Abläufe im Service rund um den Kunden. Genau deshalb suchen wir in der Aufbauphase neben Versicherungsprofis auch Berufsanfänger und Quereinsteiger.

Als einer der ersten Customer Service Insurance-Experts hast Du die Möglichkeit, unsere Kundenberatung entscheidend mitzugestalten und aufzubauen und dabei ein Festgehalt zu verdienen, das über dem Durchschnitt für Kundenberater im Innendienst liegt. Dazu weiter unten mehr...

Hast Du Lust auf ein Unternehmen mit einem innovativen Business-Modell und möchtest Du Teil eines hoch motivierten und engagiert arbeitenden Teams sein?

...dann kommst Du jetzt ins Spiel.

Als Customer Service Insurance-Expert und Online-Kundenberater für Versicherungen beantwortest Du die Fragen der Kunden und ermittelst gemeinsam mit ihnen den konkreten Versicherungsbedarf.

Anschließend schlägst Du die passende Flatrate-Versicherung vor und begleitest den Kunden online bis hin zum Abschluss. Unsere selbst entwickelte Beratungs-Software unterstützt Dich dabei.

Die Interessenten kommen über WhatsApp. Zuvor hat eine Werbeanzeige oder einer unserer Beiträge in den sozialen Medien sie neugierig auf mehr gemacht. Du selbst betreibst also keine Akquise, sondern kommunizierst mit Interessenten über WhatsApp.

Wir bieten Dir drei Wege, eine neue passende Aufgabe für Dich zu finden:

1. Versicherungsspezialist

Du hast eine Ausbildung oder ein Studium in der Versicherungswelt abgeschlossen und mehrjährige Berufserfahrung gesammelt in der Kundenberatung rund um private Komposit-Versicherungen.

Du vermittelst Dein Fachwissen auch gerne an neue Mitarbeiter und wünschst Dir gute Entwicklungs-Möglichkeiten. Dein Gehalt richtet sich nach Deinen Kenntnissen, Fähigkeiten und Erfahrungen und liegt bei... das besprechen wir natürlich bei unserem ersten Treffen persönlich.

2. Berufseinsteiger

Du hast eine Ausbildung in der Versicherungswelt abgeschlossen oder erste Berufserfahrung gesammelt in der Kundenberatung rund um private Komposit-Versicherungen. Dein Gehalt richtet sich nach Deiner Motivation und Deinen Erfahrungen und startet bei 5.000 Euro monatlich.

2. Quereinsteiger

Du hast weder eine Ausbildung in der Versicherungswelt abgeschlossen noch entsprechende Berufserfahrung gesammelt. Du hast einen kaufmännischen Hintergrund (zB als Bürokaufmann, Bürokauffrau oder ähnliches) oder hast im Vertrieb, in der Kundenberatung oder in einem Callcenter gearbeitet und möchtest Dich jetzt beruflich verändern.

Wenn Du lernbereit, kommunikativ und hoch-motiviert bist, mit uns ein neues Geschäft aufzubauen, dann startet Dein Gehalt als Quereinsteiger ab 3.000 Euro monatlich.

Hatte ich schon gesagt, dass Du selbst keine Kunden suchen musst? Im Gegenteil: Die Kunden warten schon auf Dich. Denn sie kommen über unsere Online-Werbung und haben einen echten Beratungs-Bedarf.

Neugierig?

Du fragst Dich möglicherweise, ob wir es nicht etwas übertreiben. Warum bezahlen wir Quereinsteigern ab 3.000 Euro im Monat und lassen gestandene Versicherungsprofis Ihr Gehalt selbst vorschlagen?

Wir sind im Aufbau. Das heißt: Unser Geschäftsmodell steht. Und jetzt bauen wir ein Kernteam auf, das unsere Idee gemeinsam vorantreibt.

Wir wertschätzen, dass Du uns von Beginn an unterstützen willst und honorieren Deinen Einsatz mit einem Festgehalt, das zum einen planbar und zum anderen über-durchschnittlich ist.

Was wir von Dir erwarten? Keine Raketen-Wissenschaft, aber lass es mich beschreiben:

Oben hatte ich Dir schon erzählt, dass Deine Hauptaufgabe die Kunden-Kommunikation sein wird. Kundenberatung und Kundenservice rund um Schaden und Vertrag machen rund 75 Prozent Deiner Tätigkeit aus.

(Keine Angst, als Quereinsteiger bringen Dir unsere Versicherungsprofis über unser Produkt alles bei, was Du wissen und können musst.)

Die restlichen 25 Prozent gehören Deinen Ideen.

Wir feilen ständig an Produkten und Prozessen. Viele Denkanstöße für neue Ideen kommen aus der Kommunikation mit den Kunden und aus den Gesprächen im Team. So werden wir jeden Tag noch ein Stückchen besser.

Hat sich bislang niemand für Deine Anregungen interessiert? Das ändert sich bei uns schlagartig. Wir unterstützen Deine Ideen und Deine Initiative. Bei FRESH Insurance kannst Du mitgestalten und Deinen Fußabdruck hinterlassen.

Klingt das nach Dir?

Du passt prima zu uns, wenn Du bereits Erfahrungen aus dem Versicherungs- oder Finanzvertrieb oder als Quereinsteiger aus der Kundenberatung mitbringst. In diesem Fall wirst Du schnell in Deine neue Aufgabe hinein finden.

Bist Du dort, wo Du jetzt bist, unzufrieden oder unterfordert? Hast Du Ambitionen und fühlst Dich ausgebremst? Willst Du mehr? Dann lass uns reden.

Du hast eine gute Auffassungsgabe, einen Blick für komplexe Zusammenhänge und kannst diese dem Kunden per WhatsApp verständlich erklären.

Du arbeitest gerne eigenständig und strukturiert, bist digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Du denkst gerne selbst und hast immer eine Lösung parat.

Wenn Du allerdings einen Chef brauchst, der Dir morgens sagt, was Du zu tun hast, und Dir im Laufe des Tages mindestens einen

Anpfeiff gibt, dann bist Du bei uns falsch.

Teamgeist schreiben wir groß. Jeder hilft jedem.

Wir haben kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe. Wir telefonieren lieber, anstatt ellenlange E-Mails hin- und herzuschicken.

Neben einem Festgehalt, das sich an Deinen Erfahrungen orientiert (siehe oben) bekommst Du eine unbefristete Anstellung und flexiblen Arbeitszeiten.

Du erhältst 30 Tage Urlaub, vermögenswirksame Leistungen, ein BVG-Jobticket, steuerfreie Sachbezüge, gratis Getränke im Büro und viele Corporate Benefits mehr.

Ich könnte noch lange weiter schreiben und tiefer in die Details gehen... allerdings möchte ich Dir das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen.

Was hältst Du davon? Ruf mich doch einfach an.

Bist Du derzeit auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat? Und schlägt Dein Herz gerade höher? Dann wirst Du Dich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Du gerne mit Menschen arbeitest, hilfsbereit bist und Probleme schnell und einfach lösen willst.

Du musst weder den Versicherungs-Markt auswendig kennen, noch ein Experte oder eine Expertin für eine bestimmte Sparte sein.

Wir fördern Deine fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Dir arbeiten.

Nun liegt es an Dir, ob wir Dich auf Deinem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringst Du erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Kunden per WhatsApp-Chat zu betreuen? Wünschst Du Dir eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein spannendes Arbeitsumfeld? Dann bewirb Dich.

Auch dann, wenn Dein Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Du ein Mann oder eine Frau bist, woher Du kommst oder wie alt Du bist.

Für uns zählen Deine Erfahrung und Dein Wille, unsere Kunden kompetent und hilfsbereit zu betreuen. Hilf uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und weiter empfehlen.

Hast Du Fragen?

Möchtest Du mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Ja?

Hast Du Lust, mal bei uns in Berlin rein zu schnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir arbeiten?

Dann schreib mir (gerne per WhatsApp) oder ruf mich an. Ich möchte Dich kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Andreas Mai
Operations Manager

FRESH Insurance Services GmbH
Baumbachstr. 15
81245 München

Ruf mich jetzt an:
Tel.: +49 173 18 999 85

Oder sende mir eine WhatsApp:
Chat starten: +49 173 18 999 85

Oder sende Deinen Lebenslauf:
E-Mail: andreas.mai@fresh.insure

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