

Vertriebspartner und Agenturleiter als Kundenberater für karitative Vereine und Sozialverbände |mwd

Arbeiten Sie im Vertrieb bei einem Versicherungs- oder Finanz-Dienstleister? Oder in einem Autohaus, Reisebüro oder in einer anderen Branche im Verkauf? Und fühlen Sie sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Sind Sie Kundenberater oder Verkäufer oder haben beruflich eine Leidenschaft für Vertrieb und Kundenberatung und treten in Ihrem jetzigen Betrieb auf der Stelle?

Möchten Sie gerne mehr Geld verdienen und Ihre Arbeitszeit frei gestalten (zB Job und Kind besser verbinden)? Haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht und suchen jemanden, der Sie auf Ihrem neuen Weg professionell unterstützt?

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

Mein Name ist Benedikt Adams. Ich leite ein Agenturteam bei ERGO, einer der großen Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa, und suche für Bestandskunden im Saarland und in Rheinland-Pfalz in Vollzeit und Teilzeit (ab 25 Wochenstunden) mehrere engagierte

Vertriebspartner und Agenturleiter als Kundenberater |mwd.

Was tun, wenn die Arbeit keinen Spaß mehr macht, nicht den ursprünglichen Vorstellungen entspricht oder nicht mit dem Privatleben zu vereinbaren ist? Die Antwort: Eine andere Tätigkeit suchen.

Quereinsteiger sind Menschen, die ihre berufliche Richtung wechseln, ohne die hierfür übliche Ausbildung durchlaufen zu haben. So wie Sie möglicherweise...

Wenn Sie wirklich frei arbeiten und Ihr eigener Chef sein wollen, Ihre Arbeitszeit selbst bestimmen, Ihre Verdienstmöglichkeiten selbst beeinflussen möchten und einen starken Partner suchen, der Sie beim Wechsel unterstützt, dann lassen Sie mich Ihnen erzählen, welche Möglichkeit wir Ihnen bei ERGO bieten, sich beruflich frei zu entfalten.

Natürlich unterstützen wir auch Berufseinsteiger, auch gerne mit ersten Erfahrungen aus der Versicherungswelt, ein eigenes Startup unter dem Dach der ERGO aufzubauen. Denn bei uns sind Sie ab Tag 1 ein Teil meines Agenturteams, in dem sich alle gegenseitig helfen, erfolgreich zu sein.

Wenn Sie sich Ihre Arbeitszeit frei einteilen wollen und selbst bestimmen möchten, wie viel Geld Sie verdienen, dann kommt für Sie eine Tätigkeit im Vertrieb und in der Kundenberatung infrage.

Wir bieten Ihnen eine starke Bekanntheit am Markt, ein dichtes Kundennetz und ausgezeichnete Produkte. Digitale Tools und neue Medien gehören für uns ebenso dazu, wie die Unterstützung bei Ihrer Weiterentwicklung.

Wir bieten eine langfristige Perspektive für Leute, die lieber ihr eigener Chef oder ihre eigene Chefin sein wollen. Für Menschen, die sich ihre Arbeit so gestalten wollen, wie sie es für richtig halten, ohne dass ständig jemand reinredet.

...und da kommen Sie ins Spiel.

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

Das Besondere in meinem Agenturteam: Wir sind ein Spezial-Vertrieb für karitative Vereine und Sozialverbände. Die meisten unserer Kunden sind Mitglieder im Sozialverband VdK und ähnlichen Verbänden. Wir haben also einen erstklassigen und bewährten Zugang zu Bestands- und Neukunden.

Versicherungen zu vermitteln, will gelernt sein. Eine grundsolide Schulung ist deshalb Voraussetzung für Ihren Erfolg. Wir machen Sie fit und geben Ihnen gezielte Unterstützung.

Das erwartet Sie bei uns:

Start in die Selbstbestimmung

Sie sind Ihr eigener Chef. Bei uns können Sie als selbständiger Unternehmer Karriere machen. Und das mit langfristiger Erfolgsperspektive und freier Zeiteinteilung.

Umfangreiche Investitionen

ERGO unterstützt Sie mit allem, was Sie für eine erfolgreiche Existenzgründung brauchen. Ihre Investition: Zeit und Begeisterung.

Leistungsgerechte Bezahlung

Bei ERGO werden Sie fair nach Ihrem Erfolg bezahlt, unabhängig davon, wer oder was Sie sind. Das Karrieresystem ist transparent und nachvollziehbar. Gender Pay Gap? Nicht bei uns! Finanzielle Starthilfe? Na, klar!

Know-how als Erfolgsfaktor

Mit unserem Ausbildungskonzept begleiten wir Ihren Weg bei ERGO von Anfang an. Und das flexibel und zielgerichtet. Die Kosten Ihrer Ausbildung übernimmt ERGO.

Fit für das digitale Zeitalter

ERGO arbeitet bereits heute mit innovativen digitalen Tools und viel Gespür für neue Medien.

Produkte mit Top-Bewertungen

Sie profitieren von einem Rundum-Angebot bekannter Marken, maßgeschneiderter Produkte und Sondertarifen für unsere Zielgruppe Verbands-Mitglieder.

Maximale Unterstützung

Wir bieten Ihnen moderne IT-Systeme, preisgekrönte vertriebs-unterstützende Apps und eine strukturierte, bedarfsgerechte Beratung für die On- und Offline-Betreuung Ihrer Kunden. Dazu gehört auch die ständige Betreuung durch Fachspezialisten vor Ort.

Eine große Familie

Sie arbeiten erfolgreich in einem hochmotivierten, freundschaftlichen Team. In Deutschland ist ERGO flächendeckend mit rund 6.500 Geschäfts-Partnern vertreten. Mein Agenturteam und ich selbst als Ihr Mentor und Coach freuen uns schon auf Sie.

Hohes Kundenvertrauen durch exzellente Beratungsqualität ist das Erfolgsrezept von ERGO. Das gilt auch für Sie persönlich: Nur eine fundierte Ausbildung macht Sie zum ausgezeichneten Berater. Deshalb erwartet Sie ein modulares Konzept mit einem Mix aus Theorie und Praxiswissen. Ideal aufeinander abgestimmt.

Sie beginnen mit einer Startphase in unserer Regionaldirektion, erwerben als Neueinsteiger/in innerhalb kürzester Zeit einen anerkannten IHK-Berufsabschluss zur Versicherungs-Fachkraft und absolvieren die ERGO-Ausbildung für Vertrieb und Kundenberatung.

Ein Komplett-Paket für Ihre berufliche Zukunft!

Neugierig?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie in den letzten Wochen und Monaten immer wieder an einen Jobwechsel gedacht haben und lieber Ihr eigener Chef sein wollen, anstatt sich jeden Tag von jemandem sagen zu lassen, was Sie tun und lassen sollen.

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie gerade eine Ausbildung oder ein Studium abgeschlossen haben. Oder haben Sie ein Studium abgebrochen, weil es Ihnen zu theoretisch ist und Sie mehr Praxisbezug wollen?

Sie sind hervorragend geeignet, wenn Sie Neugier, eine gute Auffassungsgabe, Lern- und Hilfsbereitschaft mitbringen und sich eine ganz neue Aufgabe wünschen. Sie sollten auch Freude und Lust am Umgang mit Menschen, Zahlen und klassischen Bürotätigkeiten haben.

Natürlich sind Sie auch herzlich willkommen, wenn Sie bereits Erfahrungen aus der Versicherungswelt mitbringen (angestellt oder selbständig) und nun einen neuen Weg mit einem neuen Partner einschlagen möchten.

Sie sind außerdem ehrgeizig und fleißig und haben ein Ziel vor Augen.

Klingt das nach Ihnen?

Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen und fühlen sich ausgebremst? Wollen Sie mehr? Dann lassen Sie uns reden.

Wenn Sie glauben, dass diese Aufgabe für Sie passen könnte, Sie sich aber nicht ganz sicher sind, dann rufen Sie mich an und wir überlegen gemeinsam:

Telefon Benedikt Adams:

>> +49 176 59239351

Sie arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Sie können sich selbst gut motivieren und organisieren, und mögen es, etwas aufzubauen.

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.

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

Zusätzlich zu Ihrem planbaren Fixum bekommen Sie einen Vergütungsanteil, der Ihre Leistungen honoriert. Sie bestimmen die Höhe Ihres Verdienstes also selbst. Dazu eine Bonifikation am Jahresende.

Neben einem festen Kundenstamm bekommen Sie Besuchsaufträge des VdK, sobald jemand ein neues Verbands-Mitglied in Ihrer Region wird, und Leads aus Ihrer Region mit Anfragen über die ERGO-Webseiten und Landingpages.

Sie haben also einen erstklassigen festen Kundenzugang (mehrere Standorte im Saarland und in Rheinland-Pfalz zur Auswahl) und arbeiten aus dem Home-Office heraus bei freier Zeit-Einteilung. Einmal pro Woche trifft sich das ganze Agenturteam zum persönlichen Austausch.

Neben flexiblen Arbeitszeiten können Sie wählen, ob Sie in Vollzeit oder in Teilzeit ab 25 Wochenstunden arbeiten.

Möchten Sie z. B. aus der Elternzeit zurück in den Beruf oder aus einem anderen Grund nicht Vollzeit und lieber zeitlich flexibel in Teilzeit arbeiten? Dann können Sie das bei uns tun.

Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und professioneller Support aus der Regionaldirektion erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe.

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

Was halten Sie davon? Rufen Sie mich doch einfach an:

Telefon Benedikt Adams:

>> +49 176 59239351

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

Wir suchen Persönlichkeiten, die sich frei entfalten und die Chance nutzen wollen, ihr eigener Chef zu sein. Bei uns haben Sie alle Möglichkeiten: ERGO bietet Ihnen eine starke Bekanntheit am Markt, ein dichtes Netz mit Bestandskunden und ausgezeichnete Produkte.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, Dinge selbständig und direkt anpacken und Probleme schnell und einfach lösen wollen.

Sie müssen nicht den kompletten Markt für Versicherungen und Finanzen auswendig kennen oder ein Experte oder eine Expertin für eine bestimmte Sparte sein; wir suchen Persönlichkeiten. Und, wie gesagt, gerne im Quereinstieg.

Mit Ihrem Einstieg bei ERGO sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten. Auf Wunsch stehe ich als Mentor an Ihrer Seite.

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

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Kunden in Versicherungsfragen zu beraten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive mit Zukunft, volle Unterstützung und ein modernes 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 Kunden 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?

Haben Sie Lust, mal bei uns rein zu schnuppern, um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wer wir sind und wie wir 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

Benedikt Adams
Leiter Agenturteam

ERGO Regionaldirektion 55plus
Bahnhofstraße 31
66111 Saarbrücken

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 176 59239351

Oder senden Sie eine WhatsApp:

Chat starten: +49 176 59239351

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: benedikt.adams@ergo.de

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