

## **4-Tage Woche + 2.850 € + Provision | Kundenberater für Versicherungen und Vorsorge (gerne Social-Media-affin) |mwd**

---

**Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro, bei einem Finanz- oder Bankenvertrieb und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?**

(Übrigens: Die Stelle ist auch für Berufs- und Quereinsteiger geeignet. Mehr dazu weiter unten...)

**Sind Sie Fachmensch für Versicherungen oder Finanzberater mit einer Leidenschaft für die ganzheitliche Kundenberatung? Und haben Sie in den letzten Wochen oder Monaten an einen beruflichen Wechsel gedacht?**

**Ist Bestandsarbeit, neben Neukundenakquise durch Empfehlungen, ihre Stärke und suchen Sie eine neue Aufgabe als Versicherungsfachkraft im Bereich der privaten Versicherungs- und Vorsorgeberatung, gerne in Festanstellung?**

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

Mein Name ist Sebastian Böttner van Elten. Ich leite die Geschäftsstelle der Provinzial Versicherung in Leichlingen zwischen Solingen und Leverkusen und suche für unsere Bestandskunden in Festanstellung und Vollzeit bei einer **4-Tage-Woche** (Freitag ist wirklich freitag) einen engagierten

### **Kundenberater für Versicherungen und Vorsorge (gerne Social-Media-affin) |mwd.**

Die Provinzial ist als Regionalversicherer unangefochtener Marktführer im Rheinland. Unsere Geschäftsstelle besteht seit sechzig Jahren in dritter Generation und ist eine Institution in Leichlingen.

Schwerpunkt unserer Geschäftsstelle bilden die Vorsorge im Privatkundenbereich und Versicherungen für Gewerbekunden. Von unseren rund 2.000 Kunden sind knapp 1.900 Privatkunden. Und fast jeder Kunde hat sein Wohnhaus bei uns versichert.

Wir betreuen also eher besser gestellte Familien und kümmern uns um die betrieblichen Versicherungen unserer Firmenkunden aus dem Mittelstand in der Region. Außerdem um die Arbeitskraft-Absicherung und Ruhestandsplanung der Geschäftsführer und Belegschaften.

Darüber hinaus sind wir Ansprechpartner im Schadensfall. Vom Angebot bis zur Vertragsschließung, von der aktiven Hilfe bei der Schadenabwicklung bis zur Klärung von Vertragsangelegenheiten – wir stehen für professionelle Kundenberatung und umfassenden Service rund um den Versicherungsschutz.

### **Wir wachsen, denn die Nachfrage nach Vorsorgekonzepten nimmt stetig zu. Deshalb suchen wir Verstärkung im Team.**

Wir unterstützen auch Berufseinsteiger, gerne mit ersten Erfahrungen aus der Versicherungswelt, eine neue berufliche Heimat mit uns aufzubauen.

Lust auf Quereinstieg? Wenn Sie sich Ihre Arbeitszeit in einer 4-Tage-Woche frei einteilen wollen und durch ihren Arbeitseinsatz selbst bestimmen möchten, wie viel Geld Sie verdienen, dann kommt für Sie als Quereinsteiger definitiv eine Tätigkeit im Vertrieb und in der Kundenberatung infrage. Lassen Sie uns reden.

Wir bieten eine langfristige Perspektive als Kundenberater im Bereich Versicherungen und Vorsorge. 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 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.**

Versicherungen zu vermitteln, will gelernt sein. Eine grundsätzliche Schulung ist deshalb Voraussetzung für Ihren Erfolg. Wir machen Sie fit und geben Ihnen gezielte Unterstützung. Das gilt auch für den spannenden Bereich Immobilien als Kapitalanlage, die von unseren Kunden immer häufiger nachgefragt werden.

**Wir haben einen großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Sie haben also einen erstklassigen und bewährten Zugang zu Bestandskunden. Dabei haben Sie stets den ganzen Kunden im Blick und seine Rund-um-Absicherung.**

Hohes Kundenvertrauen durch exzellente Beratungsqualität ist das Erfolgsrezept der Provinzial. 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.

Neugierig?

**Wir bieten Ihnen drei Möglichkeiten, mit uns zu arbeiten:**

**1. Mit Berufserfahrung**

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen mit Versicherungen mitbringen. Sei es als Kundenberater, Vertreter, Finanzberater oder Versicherungsmakler. Wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Berufserfahrung und Tatkraft bei uns genau richtig.

**2. Im Berufseinstieg**

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie gerade Ihre Ausbildung oder Ihr Studium rund um Versicherungen und Finanzen abgeschlossen haben. Sie haben schon erste Berufserfahrung mit Versicherungen gesammelt und möchten Ihrer Laufbahn eine neue Richtung geben. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang. Bei uns können Sie sich ‚austoben‘.

**3. Im Quereinstieg**

Haben Sie bislang erst wenig oder keine berufliche Erfahrung mit der Versicherungswelt? Bringen allerdings kaufmännische Erfahrungen mit oder kommen aus dem Vertrieb oder der Kundenberatung aus einer anderen Branche?

Die Stelle ist auch für vertriebs-affine Quereinsteiger geeignet, die neugierig, lernwillig und teamfähig sind, sich eine ganz neue Aufgabe wünschen und Freude am Umgang mit Menschen und Zahlen haben.

Wenn Sie bereit sind, sich einzuarbeiten und zu lernen, dann unterstützen wir Sie und bringen Ihnen alles bei, was Sie wissen und für die Aufgabe können müssen. Wenn Sie eine gute Auffassungsgabe haben, dann bringen wir die Geduld auf, Sie gründlich aus- und weiterzubilden.

**4-Tage-Woche**

Wir arbeiten am liebsten von montags bis donnerstags. Vier Tage voll konzentriert, dafür den Freitag wirklich frei. Natürlich sind wir auch bei der 4-Tage-Woche flexibel. Wenn Sie mal einen anderen Wochentag frei machen möchten und dafür am Freitag arbeiten, ist das auch völlig okay.

**Bonus: Social Media**

Wir möchten unsere Präsenz in den sozialen Medien ausbauen. Falls Sie in den sozialen Medien zuhause sind und beruflich Versicherungen, Vertrieb und Social Media verbinden möchten, dann können Sie das bei uns tun.

Bringen Sie also gerne Ihre Erfahrungen mit Facebook und Instagram oder auch mit Xing und LinkedIn oder Online-Marketing in unsere Geschäftsstelle ein. Grundvoraussetzung für eine Mitarbeit in unserem Team ist das allerdings nicht.

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

Telefon Sebastian Böttner van Elten:

>> +49 178 90 46 720

Klingt eine der drei Möglichkeiten 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.**

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 Anpfiff gibt, dann sind Sie bei uns falsch.

Teamgeist schreiben wir groß. Mit Ihnen sind wir fünf Mitarbeiter im Team. 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 Festgehalt in Höhe von 2.850 Euro bekommen Sie einen Vergütungsanteil, der Ihre Leistungen honoriert. Sie bestimmen die Höhe Ihres Verdienstes also selbst.

Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihr Gehalt aus. Sie können auch wählen, ob Sie anstatt in Festanstellung auf selbständiger Basis mit uns arbeiten möchten.

**Unser Ziel ist, dass Sie jeden Morgen gerne ins Büro kommen und Spaß bei der Arbeit haben.**

Auch unsere Kunden sind es gewohnt, zu uns ins Büro zu kommen oder online und telefonisch beraten zu werden. Die Zeiten sind also vorbei, in denen Sie Stunden im Auto verbracht haben, um zum Kunden zu fahren.

Trotzdem nehmen wir auch persönliche Service-Termine wahr und unterstützen vor Ort im Schadenfall. Denn Service ist das, was uns von anderen unterscheidet. Das macht unsere Kunden zu treuen Kunden, die uns gerne an Familie und Freunde weiterempfehlen.

Sie arbeiten in einem gewachsenen Kundenbestand, haben also einen erstklassigen festen Kundenzugang. Eine erfahrene Telefonistin unterstützt Sie bei der Termin-Vereinbarung und bringt Ihnen bei, wie Sie selbst effektiv und noch besser telefonieren. Das ist besonders hilfreich, wenn Sie eine der zahlreichen Bestandsaktionen fahren, die uns die Provinzial vorbereitet.

Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und professioneller Support aus der Direktion 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 Sebastian Böttner van Elten:

>> +49 178 90 46 720

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

**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 der Provinzial 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  
Sebastian Böttner van Elten

Provinzial Versicherung  
Gartenstr.13  
42799 Leichlingen

**Rufen Sie mich jetzt an:**  
Tel.: +49 178 90 46 720

**Oder senden Sie eine WhatsApp:**  
Chat starten: +49 178 90 46 720

**Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:**  
E-Mail: [s.boettner.van.elten@gs.provinzial.com](mailto:s.boettner.van.elten@gs.provinzial.com)

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen. Wegen besserer Lesbarkeit verwendet der Text ganz oder teilweise das generische Maskulinum.