

Firmenkundenberater Versicherungen und Finanzen |mwd

[caption id="attachment_100134007" align="alignleft" width="700"] Beim nächsten Foto wollen wir Sie dabei haben[/caption]

Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro, bei einem Versicherer, einem Finanzvertrieb oder in einer Bank? Und fühlen Sie sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

Sind Sie Sachbearbeiter oder Kundenberater für Versicherungen, Vertriebsunterstützer oder frisch ausgebildeter Versicherungsmensch, und treten in Ihrem jetzigen Betrieb auf der Stelle?

Macht Ihnen Kundenberatung Spaß? Und haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?

Wir unterstützen auch Quer- und Berufseinsteiger (mehr dazu weiter unten...)

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

Mein Name ist Nicole Bellof. Ich leite die Personal-Abteilung bei der SMK Versicherungsmakler AG und suche für unsere Standorte in Hessen, Rheinland-Pfalz und Thüringen (Gießen, Erfurt, Kassel, Koblenz, Simmern-Hunsrück oder im Homeoffice) in Festanstellung und Vollzeit mehrere engagierte Mitarbeiter/-innen als

Firmenkundenberater Versicherungen und Finanzen |mwd.

Das Team der SMK Versicherungsmakler AG betreut Gewerbe- und Industriekunden in ganz Deutschland rund um betriebliche Versicherungen und Vorsorgekonzepte. Seit über 30 Jahren vertrauen Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Gesundheitswesen und Immobilien auf unser Risikomanagement.

Dazu betreuen wir auch deren Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte und deren Familien rund um alle Bereiche der Risikoabsicherung.

Als unabhängiger Versicherungsmakler sind wir nicht vertraglich an eine Versicherungs-Gesellschaft gebunden, sondern arbeiten im Auftrag unserer Kunden.

Wir entwickeln individuelle Deckungskonzepte, die genau auf das Geschäftsmodell unserer Firmenkunden passen.

Vom Angebot bis zur Vertragsschließung, von der aktiven Hilfe bei der Schadenabwicklung bis zur Klärung von Vertragsangelegenheiten – wir stehen für professionelle Kundenberatung und Premium-Kundenservice rund um Versicherungen und Finanzen.

Wir wachsen stark. Deswegen suchen wir Versicherungsfachkräfte (gerne neugierige Quereinsteiger), die sich in unserem Kundenbestand systematisch um Kundenanfragen, Vertragsänderungen und Jahresgespräche kümmern.

Wir bieten eine langfristige Perspektive für jemanden, der im Bereich Versicherungen zu Hause ist, gerne mit Firmenkunden arbeitet und mit seiner derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden ist.

Sei es ein Sachbearbeiter, Kundenberater oder Vertriebsunterstützer, oder jemand aus einem Versicherungsbüro, einer Vertriebsabteilung, einer Bank oder von einem Großmakler, der eigentlich viel lieber eigenständig arbeitet und eine Aufgabe sucht, in die nicht ständig jemand reinredet.

Oder ein Einzelmakler, der raus aus der Einsamkeit rein in ein Team mit Spezialisten wechseln möchte.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Bei uns können Sie sich ganz nach Ihren Talenten und Vorlieben entwickeln. Sei es in Richtung Betreuung von Kunden aus der Elektro-Branche oder des Tischlerhandwerks oder auch Kunden aus dem Gesundheitswesen... wir unterstützen Sie in jede Richtung.

Ihre Hauptaufgabe als Firmenkunden-Betreuer ist es, sich systematisch um Kundenanfragen, Vertragsänderungen und Jahresgespräche zu kümmern. Sie helfen dabei, dass jeder Kunde jederzeit den passenden Versicherungsschutz genießt und ein abgestimmtes Risikomanagement bekommt. Genau zugeschnitten auf seinen Bedarf und seine Pläne für die Zukunft.

Sie haben bei jedem Kundenkontakt den Kunden ganzheitlich im Blick.

Ein großer Vorteil: Wir sind Verbandsmakler für viele Gewerke.

Für Sie als Kundenberater ist das der perfekte Einstieg ins Gespräch mit bestehenden und neuen Firmenkunden. Mit unseren langjährigen Verbandskontakten erarbeiten wir einzigartige Lösungen für das jeweilige Risikomanagement.

Sie repräsentieren die SMK auch auf Messen und stellen potentiellen Kunden unser Risikomanagement vor.

Eine typische Woche kann so aussehen:

1. Montags und mittwochs bereiten Sie sich auf Kundengespräche vor. Dabei erhalten Sie Unterstützung aus dem Backoffice. Auch bei der Terminierung erhalten Sie Unterstützung aus dem Team, damit Sie sich voll und ganz auf das Gespräch und die Vorbereitung konzentrieren können.
2. Dienstags und donnerstags sprechen Sie dann mit Firmenkunden. Anlässe dafür können sein: Kundenanfragen, Vertragsänderungen, Jahresgespräche oder Schadenfälle. Die Gespräche finden entweder telefonisch oder auch persönlich beim Kunden statt.
3. Freitags arbeiten Sie die Kundengespräche nach. Sie veranlassen das, was Sie mit dem Kunden vereinbart haben, richten eine Wiedervorlage für die nächste Verabredung oder für das nächste Jahresgespräch ein und melden sich zum gegebenen Zeitpunkt wieder beim Kunden.

Als Firmenkundenberater sind Sie das Bindeglied zum Kunden und ein wichtiger Faktor für die Umsetzung unserer Philosophie der ganzheitlichen Kundenbetreuung, auch vor Ort. Sie bringen deshalb auch eine gewisse Reisebereitschaft mit.

Sind Sie kommunikativ und kommen schnell mit Menschen ins Gespräch? Und haben Sie Lust auf all die Details, die die Kundenberatung mit sich bringt? Dann sind Sie in unserem Team bestens aufgehoben.

Sie lösen Probleme, bevor diese groß werden, sind stark in der Kommunikation, ehrgeizig und mit ganzer Leidenschaft Dienstleister. Ihre Aufgaben bewegen sich zwischen Kontaktpflege und Kundenberatung.

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 (Firmen-) Kundenberater, Vertriebsunterstützer, 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.

Das gilt auch dann, wenn Sie Einzelmakler sind und sich in Anbetracht der ständig neuen gesetzlichen Bestimmungen mehr (digitale) Unterstützung und ein Spezialisten-Team wünschen, das hinter Ihnen steht. Auf dieser Position wird Ihr Leben einfacher.

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 „weiterentwickeln“.

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 der folgenden Branchen?

- Holz-, Elektro-, Bau- und Sanitärhandwerk
- Immobilien
- Gesundheitswesen und Freie Berufe
- Agrar / Landwirtschaft

Die Stelle ist auch für kunden-orientierte 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 eine Weiterbildung zum Fachmann/-frau für Versicherungen und Finanzen zu machen, 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 fortzubilden.

Uns sind motivierte Berufseinsteiger lieber als unmotivierte Fachleute. Quer- und Berufseinsteiger und Training on the Job sind ein

wichtiger Teil unserer Personal-Entwicklung.

Dafür stehen Ihnen von Anfang an zwei erfahrene Mentoren zur Seite.

Wenn Sie glauben, dass diese Tätigkeit für Sie passen könnte, Sie sich aber nicht ganz sicher sind, dann rufen Sie mich jetzt an und wir überlegen gemeinsam. Unser Gespräch ist natürlich vertraulich.

Telefon Nicole Bellof:

>> +49 641 932 942 36

Klingt eine der drei Möglichkeiten nach Ihnen?

Sind Sie dort, wo Sie jetzt sind, unzufrieden oder unterfordert? Haben Sie Ambitionen und fühlen sich ausgebremst? Dann lassen Sie uns reden, man weiß ja nie...

Sie arbeiten gerne eigenständig und strukturiert, sind digital-affin, freundlich und hilfsbereit. Sie können sich selbst gut motivieren und organisieren, auch im Homeoffice.

Falls Sie hingegen nach einem Chef suchen, der Ihnen morgens sagt, was Sie zu tun haben, dann sind Sie bei uns falsch.

Teamgeist schreiben wir groß. Wir haben kurze Entscheidungswege und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe.

Zusätzlich zu Ihrem Festgehalt erhalten Sie einen Bonus, der Ihre Leistung honoriert. Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihr Gehalt aus.

Wenn Sie Dienstleistungen unserer Netzwerkpartner an Kunden vermitteln, erhalten Sie aus der Vermittlung eine Provision. Das können z.B. Beratungen zur IT-sicherheit, zu Fördermitteln und zu Finanzierungen sein.

Außerdem bekommen Sie einen Fahrtkosten-Zuschuss, einen Zuschuss zu Ihrer betrieblichen Altersvorsorge, eine hochwertige betriebliche Krankenversicherung, dreißig Tage Urlaub, ein attraktives JobRad-Angebot und die Möglichkeit, mobil zu arbeiten.

Neugierig?

Unser Ziel ist, dass Sie sich jeden Morgen auf Ihren Job freuen und Spaß bei der Arbeit haben.

Neben flexiblen Arbeitszeiten können Sie wählen, ob Sie im Homeoffice, mobil unterwegs oder in einem unserer Büros in Gießen, Erfurt, Kassel, Koblenz oder Simmern-Hunsrück arbeiten.

Da Sie hin und wieder auch zum Kunden fahren (innerhalb Hessen, Rheinland-Pfalz und Thüringen) stehen Ihnen natürlich alle Büros als Anlaufpunkte offen. Jedes Büro ist mit ergonomischen Tischen und digitalen Arbeitsmitteln ausgestattet. Wo genau im Betreuungsgebiet Sie wohnen, spielt für uns keine Rolle.

Ihre zukünftige Arbeitsweise ist mit einem örtlichen Versicherungsbüro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Sie werden bei uns so gut wie kein Papier mehr finden. Wir telefonieren lieber, anstatt ellenlange E-Mails hin- und herzuschicken. So lösen wir Probleme schnell und direkt. Natürlich nutzen wir für die Beratung auch Video-Konferenzen.

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

Gegenseitige Wertschätzung und Teamspirit sind uns wichtig. Bei uns gibt es neben einer Jahresauftakt-Veranstaltung eine Weihnachtsfeier, ein Sommerfest und verschiedene gemeinsame Unternehmungen.

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 jetzt einfach an:

Telefon Nicole Bellof:

>> +49 641 932 942 36

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, ein Gefühl für Zahlen haben 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. Viel mehr schätzen wir Ihre gute Laune, Ihre positive Energie und dass Sie richtig Lust auf die Aufgabe

haben.

Wir sind Partner der VEMA, einer Genossenschaft für Versicherungsmakler. Die hauseigene VEMA-Akademie ist das größte Weiterbildungsinstitut der deutschen Versicherungsbranche.

Möchten Sie Ihren Fachwirt machen oder eine Fortbildung zum Underwriter? Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen zusammenarbeiten.

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

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Firmenkunden zu betreuen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive mit Zukunft, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld? Dann melden Sie sich bei mir.

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt.

Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille, unsere Mandanten kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unsere Kunden zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben und weiterempfehlen.

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 oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Nicole Bellof
Personalwesen

SMK Versicherungsmakler AG
Hauptsitz:
Kerkrader Str. 10
35394 Gießen

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 641 932 942 36

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: nicole.bellof@smk.ag

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen. Wegen besserer Lesbarkeit verwenden wir im Text ganz oder teilweise das generische Maskulinum.