

Bestands-Kundenberater für Versicherungen, keine Akquise, Homeoffice in Sachsen | mwd

Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro oder bei einem Finanzvertrieb (angestellter oder selbständiger Außendienst) und fühlen sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

(Übrigens: Die Stelle ist auch für Berufseinsteiger geeignet. Mehr dazu weiter unten...)

Macht Ihnen die Kunden-Beratung Spaß, aber Kalt-Akquise ist nicht Ihr Ding? Und haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?

Sind Sie momentan selbständig und könnten mit einer Fest-Anstellung nachts besser schlafen?

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

Mein Name ist Henrik Herzog. Ich bin Geschäftsführer der in finakon GmbH und suche in Sachsen und darüber hinaus (Home-Office ca. 80 km rund um unsere Standorte Dresden und Freiberg) in Festanstellung und Vollzeit weitere

engagierte Bestands-Kundenberater für Versicherungen |mwd.

Wir betreiben im Privatkundengeschäft keine klassische Akquise, sondern gewinnen ständig neue Kunden, indem wir Kundenbestände von Kollegen übernehmen, die in den Ruhestand gehen.

Um die neuen Mandanten kennen zu lernen, vereinbaren wir einen online-Termin. Das Terminieren übernimmt ein externer Dienstleister.

Wir haben dazu einen Leitfaden mit Checklisten entwickelt, der unseren Kundenberatern hilft, systematisch mit jedem Kunden zu sprechen und ihn bei uns willkommen zu heißen.

Die Aufgaben sind bei uns klar verteilt. Wir haben Kundenberater, die aus dem Home-Office oder aus dem Office in Dresden und Freiberg heraus online mit den derzeit mehr als 3.000 Bestandskunden arbeiten.

Spezialisten aus allen Fachbereichen unterstützen die Kundenberater. So halten wir unsere Beratungs-Qualität hoch. Das schätzen nicht nur unsere Kunden, das ist unser Anspruch an uns selbst.

Jetzt suchen wir Verstärkung im Kundenberatungs-Team.

Wir möchten jemandem bei uns eine echte und langfristige Perspektive bieten.

Sei es ein Einzelmakler, der sich in diesen Zeiten lieber mehr Sicherheit wünscht, oder jemand aus einem Versicherungsbüro, der sich unterfordert fühlt und neue Herausforderungen sucht.

Wir fördern auch Berufseinsteiger mit ersten Erfahrungen aus der Versicherungswelt.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Als Kundenberater für Versicherungen sind Sie erster Ansprechpartner für unsere Mandanten. ‚Erster‘ im wahrsten Sinne des Wortes.

Denn wenn wir einen Bestand übernehmen, dann analysiert unser Team diesen Bestand, damit wir die neu hinzu kommenden Mandanten fachlich top beraten können.

Sie sprechen mit den Menschen über bestehende Verträge, über Wünsche und Ziele und machen Vorschläge, wie die Wünsche erfüllt und die Ziele erreicht werden.

Sobald es an die Ausarbeitung der passenden Absicherung, Kapitalanlage oder Finanzierung geht, übernehmen unsere Spezialisten aus den Bereichen Sach Privat, Sach Gewerbe, Kfz, LV und BU, PKV, Altersvorsorge sowie ggf. Vermögensanlage und Baufinanzierung.

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

Sie sind der Generalist mit einem breiten Wissen, dem Blick für das Ganze und einem Experten-Netzwerk an Ihrer Seite für die Details.

Sie arbeiten in einem großen und stetig wachsenden Kundenbestand. Neukunden-Akquise ist nicht Ihre Aufgabe. Allerdings bringen Sie die Lust mit, den Bestand auszubauen und die Qualität der Absicherung aller (neu hinzu kommenden) Mandanten zu steigern.

Sie haben also einen erstklassigen Kundenzugang, arbeiten aus dem Home-Office heraus bei freier Zeit-Einteilung oder in unseren Büros in Dresden und Freiberg.

Sie erhalten eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit und arbeiten mit einer modernen IT-Ausstattung. Beratungen finden online via Microsoft Teams statt, in Ausnahmefällen auch mal persönlich im Büro.

Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Schulungen und professioneller Support aus dem Backoffice erleichtern Ihnen die Arbeit ebenso wie zügige interne Abläufe.

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

Sie erhalten einen ergonomischen Steh-Arbeitsplatz. Alle Getränke im Büro gehen aufs Haus. Einmal im Monat halten wir ein fachliches Meeting mit allen Mitarbeitern und nutzen zusätzlich einen Team-Tag im Quartal, um gemeinsam etwas zu unternehmen.

Mit Ihnen sind wir in Dresden und Freiberg 14 Mitarbeiter im Team. Eine bunte Mischung aus Leuten, die Spaß an der Arbeit haben und sich miteinander wohl fühlen.

Ihre zukünftige Arbeitsweise gleicht also der in einer modernen Anwalts- oder Steuerkanzlei und ist mit einem örtlichen Versicherungs-Büro um die Ecke nicht zu vergleichen.

Neugierig?

Dann sollten wir reden...

Wir bieten Ihnen zwei Möglichkeiten, mit uns zu arbeiten:

1. Mit Berufserfahrung

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen mit Personen-Versicherungen mitbringen. Sei es als Kundenbetreuer, Fachberater oder Versicherungsmakler. Wollen Sie raus aus starren Strukturen und rein in einen familiär und freundschaftlich geführten Mittelständler? Dann 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 und Entwicklungen am Markt eine Tätigkeit in einem erfahrenen Team wünschen.

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 in der Personen-Versicherung gesammelt und möchten Ihrer Laufbahn eine neue Richtung geben. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang. Bei uns können Sie sich ‚austoben‘.

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 fortzubilden.

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 Henrik Herzog
>> +49 176 480 743 82

Klingt eine der beiden 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.

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

Sie haben eine große Leidenschaft für die ganzheitliche Versicherungs- und Finanzberatung von Menschen.

Die Online-Termine für Ihre Kundengespräche macht VersOffice, ein virtuelles Backoffice rund um Versicherungen und Finanzen. So können Sie sich voll und ganz auf die Beratung und Betreuung der Mandanten konzentrieren, ohne selbst Zeit für die Termin-Findung aufwenden zu müssen.

Außerdem haben Sie Spaß daran, frische Ideen einzubringen und verantwortungsvoll in unserem Team mitzuarbeiten.

Dazu zählt, dass Sie gerne lernen und bereit sind, auch über den berühmten Tellerrand hinaus zu schauen. Wir legen großen Wert auf Fortbildungen, die uns fachlich und persönlich weiter bringen.

Auch der Umgang mit Computern und Software macht Ihnen Spaß, denn die meisten Vorgänge laufen bei uns digital. Sie haben bestenfalls schon mit Excel und Powerpoint gearbeitet und telefonieren gerne. Denn eines unserer wichtigsten und effektivsten Werkzeuge ist und bleibt das Telefon.

Neugierig?

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

Sie sollten auch Lust haben, Geld zu verdienen. Wir unterstützen Sie dabei, in Festanstellung 60.000 oder 80.000 Euro oder mehr im Jahr zu verdienen und sich innerhalb der infinakon Ihren eigenen Kundenstamm aufzubauen, an dem Sie mit jedem Geschäft partizipieren.

Wenn Sie in einem Versicherungsbüro arbeiten, als Kundenberater, Vermögensberater, Vertreter oder Makler, und sich in Ihrem jetzigen Umfeld nicht mehr wohl fühlen, dann lassen Sie uns reden.

Was halten Sie davon? Rufen Sie mich doch jetzt einfach an. Natürlich vertraulich:

Telefon Henrik Herzog
>> +49 176 480 743 82

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

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, gut zuhören und komplizierte Dinge einfach erklären können.

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungs-Markt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein.

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

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

Bringen Sie erforderliche Fähigkeiten, Kenntnisse und die Lust mit, unsere Mandanten rund um Versicherungen zu beraten? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein familiäres Arbeitsumfeld? Dann nehmen Sie Kontakt auf.

Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind. Für uns zählen Ihre Erfahrung und Ihr Wille, unsere Mandanten kompetent zu beraten. Helfen Sie uns, unsere Mandanten zufrieden zu machen, sodass diese uns treu bleiben.

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

Henrik Herzog
Geschäftsführer

infinakon GmbH
Liebigstr. 26
01187 Dresden

Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: +49 176 480 743 82

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: +49 176 480 743 82

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: henrik.herzog@infinakon.de

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