



Kundenberater für Versicherungen (m/w/d)

Finden Sie den Job als Kundenberater für Versicherungen, der wirklich zu Ihnen passt

Fühlen Sie sich in Ihrem aktuellen Job nicht mehr richtig wohl? Dann könnte das hier Ihr nächster Schritt sein.

Wenn Sie in Ihrem aktuellen Job zwar viel zu tun haben, aber zu wenig Zeit für gute Gespräche und saubere Beratung, könnte das hier gut für Sie passen. Vielleicht arbeiten Sie im Kundenservice, im Innendienst oder in der Beratung bei einem Versicherer, einer Agentur, einem Maklerbüro oder einem Finanzdienstleister. Sie kennen das Geschäft, mögen den Kontakt mit Menschen und möchten Kunden nicht nur verwalten, sondern über Jahre verlässlich begleiten.

In der DEVK-Agentur Christ in Trier starten Sie nicht bei null. Sie arbeiten in einem gewachsenen Privatkundenbestand und nutzen Aktionen sowie Bestandsselektionen (gezielte Auswertungen im Bestand durch die DEVK) als regelmäßige Anlässe für Beratungsgespräche. Es gibt keine Kaltakquise. Wachstum entsteht aus dem Bestand heraus, zum Beispiel indem Sie Kunden umfassend betreuen, passende Themen aktiv ansprechen und auch bei Familien mitdenken, wenn sich Lebenssituationen ändern.

Sie arbeiten eigenverantwortlich, aber nicht allein. Ich begleite Sie persönlich, gerade am Anfang, damit Sie schnell Sicherheit gewinnen und zügig in Ihren Rhythmus kommen.

Suchen Sie eine Aufgabe, in der Sie Beratung ernst nehmen, aktiv gestalten und Ihr Einkommen spürbar mit beeinflussen können? Dann lesen Sie weiter.

Ich bin Rudolf C. Christ, Gebietsleiter der DEVK. Wenn Sie sich hier wiederfinden, erwartet Sie in unserem Team in Trier mit Option auf Homeoffice eine Festanstellung in Vollzeit als

Kundenberater für Versicherungen (m/w/d).

DEVK-Agentur Christ - wer wir sind und wie wir arbeiten

Unsere DEVK-Agentur ist seit über 40 Jahren fest in Trier verwurzelt. Wir betreuen einen großen, gewachsenen Privatkundenbestand und sind für viele Menschen in der Region seit Jahren der persönliche Ansprechpartner in Versicherungsfragen. Seit über 11 Jahren leite ich die Agentur.

Wir arbeiten in zwei zentral gelegenen Büros in Trier mit insgesamt sechs Mitarbeitern. Es gibt feste Ansprechpartner und klare Zuständigkeiten. Wenn bei einem Kunden etwas schnell entschieden werden muss, klären wir das direkt im Team. So bleiben die Wege kurz und der Kopf frei für gute Beratung und verlässliche Betreuung.

Beratung findet bei uns persönlich statt, im Büro, telefonisch oder digital. Der Schwerpunkt liegt klar auf Privatkunden. Viele Kunden sind seit Jahren bei uns. Deshalb kommen oft neue Themen dazu, weil sich im Leben etwas verändert. Genau dann braucht es Beratung, die aktiv mitdenkt und



verständlich erklärt, statt Anfragen nur abzuarbeiten.

Wir arbeiten strukturiert und verantwortungsbewusst. Eigeninitiative ist bei uns normal. Wenn Sie eine Idee haben, wie man Abläufe einfacher macht oder Kunden besser begleitet, sprechen Sie das an. Wir prüfen das gemeinsam und setzen es um, wenn es im Alltag hilft. Wenn ein Fall ungewöhnlich ist, bekommen Sie Unterstützung, statt allein damit zu stehen.

Unser Anspruch ist, unseren Kunden Lösungen zu geben, die wirklich passen. Intern soll die Zusammenarbeit so sein, dass jeder seinen Job gerne macht und langfristig bleiben will. Dafür sorgen klare Abläufe, ein ruhiger Ton im Team und eine Führung, die ansprechbar ist und im Alltag unterstützt.

Warum diese Stelle entsteht

Unsere Agentur wächst kontinuierlich. Der Kundenbestand ist groß, stabil und über Jahrzehnte aufgebaut worden. Viele Kunden sind uns lange treu, empfehlen uns weiter und kommen mit neuen Anliegen direkt auf uns zu. Das freut uns und zeigt, dass unsere Arbeit ankommt. Gleichzeitig braucht gute Beratung Zeit und eine saubere Struktur, damit sie im Alltag nicht zwischen Tür und Angel passiert.

Auch die Erwartungen haben sich verändert. Kunden wollen persönliche Beratung, zeitnahe Rückmeldungen und Lösungen, die zu ihrer Lebenssituation passen. Das gelingt nur, wenn Aufgaben sinnvoll verteilt sind und genug Raum für Gespräche bleibt. Genau deshalb bauen wir unser Team aus.

Die Stelle entsteht mit dem Ziel, Beratung und Kundenbeziehungen gezielt weiter auszubauen. Viele Chancen entstehen im Bestand ganz natürlich, wenn man aufmerksam zuhört, Themen aktiv anspricht und Kunden umfassend begleitet. Dazu kommen Aktionen und Bestandsselektionen der DEVK, die regelmäßige Gesprächsanlässe liefern. Es gibt keine Kaltakquise.

Für Sie heißt das, Sie steigen in eine bestehende Struktur ein. Sie übernehmen von Anfang an Verantwortung für Kunden und bauen sich Schritt für Schritt ein starkes Tagesgeschäft auf. Wenn Sie die Möglichkeiten aus Bestand, Aktionen und eigener Initiative konsequent nutzen, entsteht daraus eine stabile Perspektive, fachlich und finanziell.

Das bieten wir Ihnen als Kundenberater für Versicherungen

Ganz gleich, ob Sie aktuell bei einem Versicherer, in einer Agentur oder in einem Maklerbüro arbeiten. Wenn Sie gerne mit Menschen arbeiten, Beratung ernst nehmen und Kundenbeziehungen über Jahre aufbauen, finden Sie hier eine Aufgabe mit klarer Perspektive.

Sie starten mit einem gewachsenen Privatkundenbestand. Über Aktionen und Bestandsselektionen ergeben sich regelmäßig neue Gesprächsanlässe. Sie betreuen Kunden umfassend und sprechen passende Themen aktiv an. So entwickeln Sie Beziehungen und Bestand sinnvoll weiter, ohne Kaltakquise.



Auch wenn Sie bisher selbstständig gearbeitet haben, etwa als Einzelmakler oder Agenturpartner, kann das gut passen. Sie bringen Ihre Erfahrung ein, arbeiten im Team und haben klare Abläufe. Gleichzeitig können Sie Ihren Alltag aktiv gestalten.

... und hier kommen Sie ins Spiel.

Ihre Aufgaben als Kundenberater für Versicherungen

Im Mittelpunkt Ihrer Arbeit steht die persönliche Beratung und Betreuung unserer Privatkunden. Sie kümmern sich um bestehende Kunden und um neue Anfragen, die über Empfehlungen, Aktionen oder direkte Kontaktaufnahmen zu uns kommen.

Sie beraten zu Versicherungs- und Vorsorgethemen, erklären verständlich, welche Absicherung zur jeweiligen Lebenssituation passt, und begleiten Ihre Kunden über viele Jahre. Dabei geht es um Lösungen, die sauber sind und langfristig tragen.

Ein großer Teil Ihrer Arbeit findet im Büro, telefonisch oder digital statt. In einzelnen Fällen besuchen Sie Kunden auch persönlich, wenn es sinnvoll ist. Sie arbeiten eigenverantwortlich und haben dabei Rückhalt durch mich und Ihre Kollegen.

Service-Themen im Bestand gehören dazu. Sie beantworten Fragen, passen Verträge an, unterstützen bei Schadenmeldungen und sorgen dafür, dass sich Ihre Kunden gut betreut fühlen. Gleichzeitig entwickeln Sie Kundenbeziehungen weiter, indem Sie passende Themen aktiv ansprechen und eine umfassende Betreuung anbieten. Das gilt auch im familiären Umfeld, etwa wenn Kinder erwachsen werden und eigener Versicherungsbedarf entsteht.

Aktionen und Bestandsselektionen liefern zusätzliche Gesprächsanlässe. Eigene Ideen sind ausdrücklich erwünscht, auch wenn es darum geht, Kunden noch besser zu erreichen oder Abläufe einfacher zu machen.

Kurz gesagt: Sie beraten und betreuen Kunden, arbeiten strukturiert im Bestand und entwickeln bestehende Beziehungen aktiv und sinnvoll weiter. Ohne Kaltakquise.

Ihr Profil - diese Kenntnisse und Fähigkeiten passen zu uns

Sie bringen Erfahrung in der Kundenberatung, im Kundenservice oder in der proaktiven Betreuung bestehender Kundenverträge mit. Sehr gut. Und wenn Sie noch am Anfang stehen, ist das kein Ausschlusskriterium, solange Sie lernen wollen und gerne Verantwortung übernehmen.

Wichtig ist mir vor allem, wie Sie arbeiten. Sie haben Freude an Gesprächen, hören gut zu und können Themen verständlich erklären. Gleichzeitig warten Sie nicht nur auf Anfragen, sondern sprechen passende Themen aktiv an, wenn sich beim Kunden etwas verändert. Sie möchten Kunden umfassend begleiten und sich damit Schritt für Schritt ein starkes Tagesgeschäft aufbauen.

Sie haben mehrere Möglichkeiten, bei uns einzusteigen.

Mit Berufserfahrung



Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits im Versicherungsgeschäft tätig waren, zum Beispiel als Kundenberater, im Innendienst, in einer Agentur oder in einem Maklerbüro.

Sie kennen Beratungsgespräche, wissen, wie man Kunden langfristig betreut, und möchten Ihr Wissen in einem stabilen Umfeld einsetzen und ausbauen.

Auch wenn Sie aus der Selbständigkeit in eine Festanstellung wechseln möchten, sind Sie mit Ihrer Erfahrung und Tatkraft bei uns genau richtig.

Das gilt ebenso, wenn Sie bislang als Einzelvermittler gearbeitet haben und nicht länger allein komplexe Fälle stemmen möchten, sondern Ihre Expertise lieber in ein Team einbringen wollen. Bei uns können Sie Ihr Wissen gezielt einsetzen.

Im Berufseinstieg

Sie passen ebenfalls zu uns, wenn Sie Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Bereich Versicherungen und Finanzen gerade abgeschlossen haben und jetzt Praxis aufbauen möchten. Sie lernen bei uns Schritt für Schritt, wie Kundenberatung im Alltag funktioniert, wie man einen Kundenbestand sauber betreut und wie man Gesprächsanlässe sinnvoll nutzt. Wichtig ist, dass Sie zuverlässig sind, dranbleiben und gerne mit Menschen arbeiten.

Vielleicht haben Sie schon erste Einblicke gesammelt und möchten Ihrer Laufbahn eine neue Richtung geben. Wir schätzen Ihre Ideen und Ihren Tatendrang.

Wechsel aus einem Maklerbüro oder Finanzvertrieb

Wenn Sie aktuell im Maklerumfeld oder im Finanzvertrieb arbeiten und sich klarere Abläufe, einen festen Bestand und mehr Unterstützung wünschen, kann dieser Wechsel gut passen.

Sie bringen Ihr Fachwissen mit und setzen es bei uns in einer Beratung ein, die langfristig ausgerichtet ist. Selbstverständlich behandeln wir Ihren Wechsel vertraulich.

Quereinstieg mit Verkaufserfahrung

Auch als Quereinsteiger kommen Sie infrage, wenn Sie bereits im Verkauf gearbeitet haben, eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mitbringen und bereit sind, sich fachlich einzuarbeiten. Wichtig sind Kommunikationsstärke, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Unabhängig von Ihrem Weg gilt:

Sie sind neugierig, lernwillig und teamfähig. Wenn Sie mittelfristig gut verdienen wollen und bereit sind, dafür Verantwortung zu übernehmen, finden Sie bei uns das passende Umfeld.

Veränderung ganz ohne Risiko

Sie müssen nicht sofort den Sprung wagen. Ein neuer beruflicher Abschnitt beginnt oft mit einem offenen Gespräch. Sie können sich vertraulich melden, ohne Verpflichtung und ohne dass Sie schon Unterlagen vorbereitet haben.



In einem ersten Gespräch klären Sie in Ruhe, wie Sie heute arbeiten, was Sie sich wünschen und wie der Alltag bei uns wirklich aussieht. Danach entscheiden Sie, ob Sie den nächsten Schritt gehen möchten.

Wenn Sie eigenverantwortlich und strukturiert arbeiten, digital gut zurechtkommen und gerne mit Kunden sprechen, lohnt sich dieses Kennenlernen. Auch dann, wenn Sie gerade nur prüfen wollen, ob es eine bessere Alternative zu Ihrem jetzigen Job gibt.

Ihre Einarbeitung als Kundenberater für Versicherungen

Wir möchten, dass Sie sich bei uns von Anfang an gut zurechtfinden. Deshalb bekommen Sie eine gründliche, praxisnahe Einarbeitung, die zu Ihrer Vorerfahrung passt und nicht nach einem starren Schema abläuft.

In den ersten Wochen lernen Sie unsere Abläufe, Systeme und Mitarbeiter in den Fachabteilungen kennen. Sie haben feste Ansprechpartner im Team, an die Sie sich jederzeit wenden können. Sie werden nicht allein gelassen, wenn etwas neu ist oder wenn ein Fall komplex wird.

Erfahrene Kollegen zeigen Ihnen, worauf es uns in der Beratung und in der Betreuung im Bestand ankommt und wie Sie Gespräche sauber vorbereiten, führen und nachhalten. So finden Sie Ihren Rhythmus und übernehmen Schritt für Schritt mehr Verantwortung für eigene Kunden und Vorgänge.

Und auch ich bin in Ihrer Einarbeitung ansprechbar. Fragen sind ausdrücklich erwünscht. Gerade am Anfang hilft das, weil Sie Dinge schnell klären und nicht lange im Unklaren bleiben.

Zusätzlich fördern wir Ihre fachliche Weiterentwicklung über Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten, passend zu Ihren Stärken und zu dem, was Sie im Alltag wirklich brauchen.

Faire Vergütung mit Festgehalt

Wir wollen, dass sich Ihre Arbeit lohnt, spürbar und von Anfang an. Ihr Festgehalt orientiert sich am Tarifvertrag und richtet sich nach Ihrer Erfahrung und Qualifikation. Wenn Sie besondere Kenntnisse oder eine starke Praxis mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihren Verdienst aus.

Zusätzlich gibt es eine Umsatzbeteiligung. Die wird spürbar, wenn Sie Verantwortung übernehmen und Kundenbeziehungen konsequent aufbauen und weiterentwickeln. Sie nutzen Gesprächsanlässe im Bestand, sprechen passende Themen aktiv an, betreuen Kunden umfassend und greifen Aktionen und Bestandsselektionen der DEVK auf. So entsteht Schritt für Schritt mehr Ergebnis und damit auch mehr Beteiligung.

Mittelfristig ist ein Einkommen von 5.000 Euro und mehr realistisch. Das ist ein gemeinsames Ziel in einem realistischen Rahmen. Ich unterstütze Sie dabei, genauso wie das Team und die Strukturen der DEVK.

Stabiler Arbeitsplatz mit Zukunft



Die DEVK-Agentur Christ steht seit Jahrzehnten für Beständigkeit. Der Kundenbestand ist groß, gewachsen und solide. Viele Kunden begleiten die Agentur seit Jahren, oft über Generationen hinweg. Das sorgt für Planbarkeit im Alltag, weil Sie nicht jeden Monat bei null anfangen.

Sie arbeiten in einem Umfeld, das auf langfristige Beziehungen setzt und nicht von kurzfristigen Trends lebt. Die DEVK als starker Versicherer im Hintergrund gibt zusätzliche Stabilität und Unterstützung im Alltag. Gleichzeitig haben Sie genug Spielraum, um Kundenbeziehungen sinnvoll weiterzuentwickeln und Themen aktiv aufzugreifen.

Arbeiten im Team - modern und persönlich

Unser Ziel ist, dass Sie morgens gerne zur Arbeit kommen. Dafür sorgen ein freundlicher Umgang, kurze Wege und schnelle Entscheidungen. Wir sprechen Dinge direkt an und verlieren uns nicht in endlosen E-Mail-Ketten.

Wir arbeiten digital, damit Abläufe einfach bleiben und Sie sich auf Kunden konzentrieren können. Gleichzeitig bleibt die Beratung persönlich. Wenn es im Alltag hakt oder ein Fall knifflig ist, bekommen Sie Unterstützung und müssen das nicht allein lösen.

Einarbeitung und regelmäßige Schulungen gehören bei uns dazu, genauso wie verlässliche Unterstützung im Tagesgeschäft. Mir ist wichtig, dass Arbeit und Privatleben zusammenpassen. Deshalb achten wir auf eine sinnvolle Termin- und Aufgabenverteilung, damit der Alltag planbar bleibt und nicht dauerhaft unter Strom steht.

Derzeit sind wir sechs Leute im Team. Und weil Arbeit mehr Freude macht, wenn man auch gemeinsam etwas erlebt, feiern wir gern, ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder einfach mal zwischendurch.

Flexibles Arbeiten: Zwei Büros in Trier und Homeoffice

Sie können bei uns an zwei zentral gelegenen Standorten in Trier arbeiten. Beide Büros sind gut erreichbar, stadtnah und bieten alles, was man für konzentriertes Arbeiten und gute Gespräche mit Kunden braucht. Termine im Büro, spontane Besuche oder Gespräche vor Ort lassen sich bei uns im Alltag gut organisieren.

Gleichzeitig ist Homeoffice möglich. Viele Gespräche finden telefonisch oder digital statt, und nicht jeder Arbeitstag muss im Büro enden. Mir ist wichtig, dass es im Alltag funktioniert, für Sie, für das Team und für die Kunden. Deshalb stimmen wir gemeinsam ab, wie Präsenz und Homeoffice sinnvoll zusammenpassen.

Die technische Ausstattung passt dazu. Sie arbeiten mit Laptop, Handy und Headset. Im Büro gibt's höhenverstellbare Schreibtische und ergonomische Arbeitsplätze. Parkplätze sowie eine sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sind vor der Tür, die Trierer Innenstadt ist nur wenige Schritte entfernt. Das macht den Arbeitstag leichter, auch wenn Sie mittags oder nach Feierabend noch kurz etwas erledigen möchten.



Ich möchte, dass Sie Ihren Job gerne machen und genug Zeit für Familie, Freunde und das Leben außerhalb der Arbeit haben.

Kundenberater Versicherungen - Ihre Perspektiven

Sind Sie auf der Suche nach einer neuen beruflichen Heimat, in der Sie beraten und gestalten können? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist mir, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, aufmerksam zuhören und Freude daran haben, Kunden verlässlich und verständlich zu beraten.

Sie müssen nicht den gesamten Versicherungsmarkt auswendig kennen oder bereits Experte in einer bestimmten Sparte sein. Viel wichtiger sind Ihre positive Energie, Ihr offenes Wesen und dass Sie Lust auf die Aufgabe haben und mitdenken, wenn es darauf ankommt.

Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung über die DEVK-Akademie, individuelle Seminare und interne Weiterbildungen.

Wenn Sie Ideen haben, wie man Beratung, Service oder Abläufe besser machen kann, bringen Sie diese gerne ein. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Prozesse und unsere Zusammenarbeit zu verbessern, und Ihre Vorschläge sind dabei ausdrücklich willkommen.

Ich begleite Sie dabei persönlich und stehe Ihnen als Ansprechpartner und Mentor zur Seite, wenn Sie das möchten.

Am Ende zählt, dass Sie Lust haben, Kunden aktiv zu betreuen, Verantwortung zu übernehmen und Ihren Erfolg mit Ihrer Arbeitsweise zu beeinflussen.

Ein perfekter Lebenslauf ist dafür nicht entscheidend. Wichtiger ist, dass Sie fachlich sauber bleiben, zuverlässig sind und dranbleiben, bis eine Lösung steht.

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

Wenn Sie Fragen haben oder einfach prüfen wollen, ob es passt, schreiben Sie mir [gerne per WhatsApp](#). Wenn Sie lieber telefonieren, erreichen Sie mich auch telefonisch. Ich behandle unser Gespräch selbstverständlich vertraulich.

Ihr
Rudolf C. Christ
Gebietsleiter

WhatsApp

Chat starten: [+49 176 32 01 47 92](#)

Telefon

Anrufen: [+49 651 82 59 980](#)

E-Mail

Senden: rudolfc.christ@vtp.devk.de



DEVK-Agentur Christ

Theodor-Heuss-Allee 19
54292 Trier

FAQ - Häufige Fragen von Bewerbern

Ich bin mir noch nicht sicher. Kann ich mich trotzdem melden?

Ja. Ein erstes Gespräch ist unverbindlich. Sie müssen nichts entscheiden und keine Unterlagen vorbereitet haben. Wir schauen gemeinsam, ob es grundsätzlich passt.

Muss ich sofort kündigen, wenn es passt?

Nein. Wir planen langfristig. Wenn wir zueinander passen, finden wir gemeinsam einen guten Zeitpunkt für den Wechsel.

Muss ich alle Produkte und Systeme schon perfekt kennen?

Nein. Wichtig ist, dass Sie Kundenkontakt kennen und bereit sind, sich einzuarbeiten. Alles, was Sie für unsere Abläufe und Tools brauchen, zeigen wir Ihnen.

Bin ich auch interessant, wenn ich bisher als Einzelvermittler gearbeitet habe?

Ja. Gerade dann kann der Wechsel sinnvoll sein. Sie bringen Erfahrung mit und profitieren gleichzeitig von Team, Austausch und klaren Abläufen.

Ich wohne nicht direkt in Trier. Geht auch Homeoffice?

Ja. Sie arbeiten hybrid, in einem unserer Büros in Trier und teilweise im Homeoffice.

Wie läuft das Kennenlernen ab?

Ganz einfach. Sie rufen an oder schreiben eine kurze Nachricht. Dann vereinbaren wir ein Gespräch, telefonisch, per Video oder persönlich im Büro.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Sie bekommen eine strukturierte Einarbeitung durch erfahrene Kollegen. Wir nehmen uns Zeit, damit Sie Abläufe, Systeme und Ansprechpartner sicher kennenlernen.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten gibt es?

Sie nutzen die DEVK-Akademie, interne Schulungen und passende Seminare. So bauen Sie Fachwissen auf und können mit der Zeit mehr Verantwortung übernehmen, wenn Sie das möchten.

Wie flexibel sind die Arbeitszeiten?

Sie arbeiten mit flexiblen Zeiten und können Homeoffice-Tage nutzen. Die technische Ausstattung ist so, dass Sie mobil und gut organisiert arbeiten können.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Stellenangebot:



Kundenberater für Versicherungen (m/w/d) bei der DEVK-Agentur Christ in Trier, mit Option auf Homeoffice, Festanstellung, Festgehalt und Umsatzbeteiligung

Stellenbezeichnung:

Kundenberater für Versicherungen (m/w/d)

Arbeitgeber:

DEVK-Agentur Christ, Theodor-Heuss-Allee 19, 54292 Trier

Standort:

Trier, Rheinland-Pfalz, zentrale Lage, zwei Büros in Trier, Option auf Homeoffice

Einsatzbereich:

Privatkundenversicherung, Vorsorge, Sachversicherung, Kundenberatung, Kundenservice, Bestandskundenbetreuung, Kundenbestand, Aktionen und Bestandsselektionen der DEVK

Aufgaben:

Persönliche Beratung von Privatkunden zu Versicherungs- und Vorsorgethemen, Betreuung bestehender Kunden, Bearbeitung von Kundenanfragen und Servicefällen, Vertragsänderungen und Unterstützung bei Schadenmeldungen, Beratung im Büro, telefonisch oder digital, Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen durch umfassende Betreuung und aktive Ansprache passender Themen, Nutzung von Aktionen und Bestandsselektionen der DEVK als Gesprächsanlässe, Einbringen eigener Ideen zum Kundenkontakt und zur Verbesserung von Abläufen, keine Kaltakquise

Zielgruppe:

Kundenberater Versicherung, Versicherungskaufmann, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Versicherungsfachmann, Innendienst Versicherungen, Kundenservice Versicherungen, Agenturmitarbeiter Versicherungen, Berater aus Maklerbüro, Quereinsteiger mit Verkaufserfahrung, Berufseinsteiger Versicherungen

Arbeitszeit:

Vollzeit, Festanstellung, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Tage möglich

Vergütung:

Festgehalt nach Tarif plus Umsatzbeteiligung, mittelfristig Einkommen von 5.000 Euro und mehr realistisch

Besonderheiten:

Gewachsener Privatkundenbestand, keine Kaltakquise, persönliche Beratung, zwei moderne Büros in Trier, Option auf Homeoffice, strukturierte Einarbeitung, DEVK-Akademie, interne Schulungen, Team mit kurzen Wegen, langfristige Perspektive

Keywords:



Kundenberater Versicherungen Trier, Versicherung Jobs Trier, DEVK Agentur Trier Stellenangebot, Kundenberatung Versicherung Trier, Kundenservice Versicherung Trier, Innendienst Versicherungen Trier, Versicherungskaufmann Trier Stelle, Versicherungsagentur Trier Jobs, Versicherung Job Rheinland-Pfalz, Versicherung Homeoffice Trier, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen Trier

—

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