



Versicherungsfachkräfte als Vertriebs-Unterstützer im Innendienst, Remote, Vollzeit oder Teilzeit |mwd

Arbeiten Sie in einem Versicherungsbüro, bei einem Versicherer, einem Finanzvertrieb oder in einer Bank? Sind Akquise und Neukunden-Beratung nicht so Ihr Ding und fühlen Sie sich im jetzigen Umfeld nicht mehr wohl?

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

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

Macht Ihnen Vertriebs-Unterstützung im Innendienst Spaß? Und haben Sie in der letzten Zeit an einen Job-Wechsel gedacht?

Dann habe ich jetzt ein Stellenangebot für Sie, das Sie interessieren wird. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Josef Pramsöhler. Ich bin Vertriebslotse bei der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG und suche in Vollzeit oder Teilzeit ab 25 Wochenstunden und Festanstellung in Augsburg oder deutschlandweit im Home-Office (ja, wirklich deutschlandweit) engagierte

Versicherungsfachkräfte als Vertriebslotsen im Innendienst |mwd.

Alle SDV-Vertriebslotsen kommen aus dem Versicherungs-Vertrieb. Entweder aus der Ausschließlichkeit, von einem Finanzvertrieb oder aus der Maklerschaft. Genau das qualifiziert uns (und Sie?) für diese Tätigkeit zwischen Maklerbetreuung und Vertriebs-Unterstützung.

Lassen Sie mich kurz erzählen, was wir Vertriebslotsen tun.

Bürokratie, Dokumentationspflichten, rechtliche Stolpersteine. Die Anforderungen an Versicherungsmakler wachsen stetig und übersteigen das Kerngeschäft zunehmend. Als Service-Dienstleister helfen wir Versicherungsmaklern, sich wieder auf die Kundenberatung zu konzentrieren.

Wir vereinfachen den Arbeitstag der Makler und unterstützen diese bei allen administrativen Aufgaben. Schnelle Dialoge und Lösungen, direkter Kontakt und verlässliche Ansprechpartner für die Bedürfnisse unserer Partner sind unsere Stärken.

Ausgezeichnet mit HERAUSRAGEND in sieben Disziplinen in der finanzwelt Maklerpoolstudie 2022 platzierte sich die SDV AG an der Spitze der teilnehmenden Maklerpools. Unsere Makler genießen sämtliche Vorteile eines familiären mittelständischen Maklerpools. Gleichzeitig wird die SDV AG als Tochter der SIGNAL IDUNA Holding gestärkt.

Mit der myInsure-App bieten wir Maklern einen Endkundenservice, den sie in diesem Umfang nur bei der SDV AG erhalten. Außerdem stellen wir ein komplettes Backoffice zur Verfügung, das die Makler



zeitlich und finanziell entlastet.

Als Vertriebslotsen sind wir ein wichtiger Teil des Backoffice, denn wir sind die ersten Ansprechpartner für die Fragen und Probleme unserer Versicherungsmakler.

Ich selbst bin Fachwirt, komme aus dem Vertrieb und war über fünfzehn Jahre lang Versicherungsmakler. Irgendwann hatte ich einfach keine Lust mehr auf Endkunden-Beratung und ständige Erreichbarkeit. Obwohl ich wirklich gerne im Vertrieb arbeitete, hatte ich keinen Spaß mehr an meinem Job.

Das Stellenangebot der SDV kam wie bestellt. Nach meinem Vorstellungsgespräch war sofort klar, da will ich arbeiten: Feste Arbeitszeiten, weniger Stress mit der Familie und ein planbares Einkommen im Home-Office. Und trotzdem bin ich im Vertrieb tätig – als Makler-Berater und Problemlöser, bei Bedarf als Endkunden-Ansprechpartner und Lösungsentwickler.

Und heute suche ich Kolleginnen und Kollegen für unser Team.

Wir bieten eine langfristige Perspektive im Innendienst für Menschen, die mit der derzeitigen beruflichen Situation unzufrieden sind.

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

Oder ein Einzelmakler, der, wie ich, aus dem aktiven Vertrieb in die Vertriebs-Unterstützung wechseln möchte.

Wir fördern auch Berufseinsteiger mit ersten Erfahrungen aus der Versicherungswelt.

...und da kommen Sie ins Spiel.

Als Vertriebslotse helfen Sie mit, dass jeder Makler genau die Unterstützung bekommt, die für seine Situation und Bedürfnisse notwendig ist.

Sie sorgen dafür, dass unsere Kooperations-Partner jeden Tag ihr Bestes geben können, ohne sich mehr als nötig um die Verwaltung und den digitalen Papierkram kümmern zu müssen.

Sie berechnen und erstellen Angebote, bearbeiten Anträge bis zur Policierung, sind erster Ansprechpartner für Fragen und Anregungen und Service-Schnittstelle zwischen Versicherungsmakler und Versicherer.

Sie betreiben selbst keine Akquise. Im Backoffice sind Sie auch mal Ansprechpartner der Makler-Kunden, wenn diese Fragen haben oder einen Schaden melden, falls der Makler telefonisch nicht erreichbar ist.

Wenn es fachlich in die Tiefe geht, stehen die Kollegen aus den Fachabteilungen an Ihrer Seite.



[PS: Wenn Sie lieber als [Sachbearbeiter in einer unserer Fachabteilungen](#) arbeiten möchten, dann tippen Sie [hier](#) für die Stellenausschreibung]

Als Vertriebslotse lösen Sie Probleme, bevor diese groß werden, sind stark in der Kommunikation und mit ganzer Leidenschaft Dienstleister.

Wir bieten Ihnen zwei Möglichkeiten, mit uns zu arbeiten:

1. Mit Berufserfahrung

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrungen mit Versicherungen mitbringen. Sei es als 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. Wie gesagt, wir Vertriebslotsen kommen alle aus dem Vertrieb.

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 im Vertrieb 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 an und wir überlegen gemeinsam.

Ihr Ansprechpartner: Stefan Röltgen
Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb
>> [+49 821 71 00 83 12](tel:+4982171008312)

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, vor allem im Home-Office.

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. Mit Ihnen sind wir sechs Vertriebslotsen. Tendenz steigend. Wir haben kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und pflegen das persönliche Miteinander auf Augenhöhe.

Zusätzlich zu Ihrem Gehalt, das sich an Ihren Erfahrungen orientiert, bekommen Sie eine betriebliche Altersversorgung, auf Wunsch ein Jobrad und Mitarbeiter-Rabatt im Fitness-Studio. Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihr Gehalt aus.

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 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.

Sie arbeiten entweder in unserem Büro in Augsburg oder deutschlandweit im Home-Office und nutzen dabei moderne digitale Arbeitsmittel (voll ausgestattetes Notebook, zwei Bildschirme, Headset).

Viele unserer über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten remote. Deutschlandweit meinen wir durchaus wörtlich.

Sie werden bei uns so gut wie kein Papier mehr finden. Das (Video-) Telefon ist eines unserer Haupt-Werkzeuge. So lösen wir Probleme schnell und direkt.

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

In Augsburg gibt's öffentliche Verkehrsmittel und Parkplätze vor der Tür.

Dazu 31 Tage bezahlter Urlaub, ein Sommerfest, eine Weihnachtsfeier und immer wieder schöne Anlässe, zu feiern. Wir sind große Eishockey-Fans und unterstützen regelmäßig die Augsburger Panther im Stadion.

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

Was halten Sie davon? Rufen Sie doch einfach an:

Ihr Ansprechpartner: Stefan Röltgen
Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb

>> [+49 821 71 00 83 12](tel:+4982171008312)

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.

Mit Ihrem Einstieg bei der SDV AG sichern Sie sich ein breitgefächertes Weiterbildungs-Angebot. Möchten Sie Ihren Fachwirt machen oder eine Fortbildung zum Underwriter oder bAV-Spezialist? 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 und die Lust mit, unsere Makler professionell zu beraten und aktiv zu unterstützen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, Wertschätzung und ein familiäres 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 Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Makler kompetent zu betreuen. Helfen Sie uns, unser Geschäft noch erfolgreicher zu machen.

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 übergebe ich Sie jetzt an unseren Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb, Stefan Röltgen. Herr Röltgen ist Ihr erster Ansprechpartner und beantwortet alle Ihre Fragen.

Schreiben Sie uns ([gerne per WhatsApp](#)) oder rufen Sie uns an. Wir möchten Sie kennen lernen und behandeln das Gespräch vertraulich.

Ihr

Josef Pramsohler
Vertriebslotse und
zukünftiger Kollege

—

Ihr Ansprechpartner:

Stefan Röltgen
Bereichsleiter
Inhouse-Maklervertrieb
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30
86153 Augsburg



Rufen Sie Herrn Röltgen jetzt an:

Telefon: [+49 821 71 00 83 12](tel:+4982171008312)

Oder senden Sie eine WhatsApp:

Chat starten: [+49 160 977 542 84](tel:+4916097754284)

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: stefan.roeltgen@sdv.ag

—

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