Kundenbetreuer Versicherungen für Firmenkunden (m/w/d)

Finden Sie den Job als Kundenbetreuer für Firmenkunden, 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 viel zu tun haben, aber zu wenig Zeit für gute Gespräche und saubere Beratung, könnte das hier gut zu Ihnen passen. Vielleicht arbeiten Sie heute bei einem Versicherer, in einer Agentur, in einem Maklerbüro oder im Finanzvertrieb.

Vielleicht führen Sie auch Ihre eigene Agentur und merken, dass Sie fachlich weiter auf gutem Niveau arbeiten möchten, aber nicht mehr alles allein tragen wollen. Sie kennen das Geschäft, mögen den Kontakt mit Kunden und möchten Firmen nicht nur verwalten, sondern über Jahre verlässlich begleiten.

Sie können beraten und sind im Versicherungsgeschäft sicher unterwegs. Vielleicht fehlt Ihnen heute vor allem ein Umfeld, in dem Sie ruhiger, klarer und besser arbeiten können. Klare Rollen im Team, feste Abläufe, digitale Beratung und ein Umfeld, in dem Sie sich auf gute Kundenarbeit konzentrieren können.

Genau darum geht es hier. Sie arbeiten in einer Allianz-Agentur in Bonn, die sich auf Pflegedienste spezialisiert hat. Sie betreuen Firmenkunden im Bestand, übernehmen neue Anfragen, die bereits in die Agentur kommen, und arbeiten in einem festen Ablauf. Vieles läuft digital, Homeoffice ist also gut möglich, Bonn bleibt trotzdem die feste Basis. Deshalb suchen wir im Umkreis von bis zu etwa 50 Kilometern rund um Bonn.

Entscheidend ist, dass die Stelle zu Ihnen und Ihrer Lebenssituation passt. Sie arbeiten eigenverantwortlich, aber nicht allein. Gerade am Anfang bekommen Sie persönliche Unterstützung, damit Sie schnell Sicherheit gewinnen und gut in Ihren neuen Job kommen.

Wenn Sie ein Umfeld suchen, in dem Sie fachlich und persönlich wachsen können und das Sie im Arbeitsalltag spürbar entlastet, dann lesen Sie weiter.

Ich bin Eike Schneider, Agenturinhaber der Allianz-Generalvertretung in Bonn. Wenn Sie sich hier wiederfinden, erwartet Sie bei uns in Bonn mit Homeoffice-Möglichkeit eine Position in Vollzeit als

Kundenbetreuer Versicherungen für Firmenkunden (m/w/d).

Allianz Eike Schneider – wer wir sind und wie wir arbeiten

Der Schwerpunkt unserer Agentur liegt auf Pflegediensten und auf Versorgungslösungen für Betriebe, Inhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter. Dazu gehören vor allem die betriebliche Altersversorgung, die betriebliche Krankenversicherung, Gruppenunfall und weitere gewerbliche Lösungen.

Sie arbeiten also in einem klaren Spezialgebiet, das fachlich Substanz hat und Ihrer Arbeit eine klare Richtung gibt.

Wichtig ist dabei die Struktur. Sie müssen hier nicht jedes Gespräch neu erfinden, sondern arbeiten in einem festen Beratungsablauf, an dem Sie sich orientieren können. Das gibt Sicherheit und hilft Ihnen, Gespräche sauber zu führen.

Auch mit dem Spezialthema lassen wir Sie nicht allein. Wenn Sie in der Versicherungswelt zu Hause sind, gern mit Kunden sprechen und sich in eine Zielgruppe einarbeiten wollen, können Sie sich hier Schritt für Schritt gut entwickeln.

Im Team hat jeder sein Aufgabengebiet. Die Wege sind kurz, die Abstimmung direkt. Wenn Fragen auftauchen oder ein Vorgang komplex wird, klären Sie das gemeinsam.

Ein großer Teil der Arbeit läuft digital. Die meisten Gespräche finden per Video statt. Das Büro in Bonn bleibt der feste Bezugspunkt. So arbeiten Sie konzentriert und bleiben gleichzeitig nah an den Kollegen.

Warum diese Stelle entsteht

Diese Stelle entsteht, weil die Agentur wächst und ein weiterer erfahrener Kundenbetreuer dauerhaft einen festen Platz im Team bekommen soll. Es geht um mehr als Unterstützung im Tagesgeschäft. Gesucht wird jemand, der Beratungserfahrung mitbringt, Gespräche sicher führt und mich als Agenturinhaber entlastet.

Wenn Sie gut in die Stelle hineinwachsen, bauen Sie sich mit der Zeit rund um das Pflege-Versorgungswerk eine starke Position auf.

Das bieten wir Ihnen als Kundenbetreuer

Ob Sie aktuell bei einem Versicherer, in einer Agentur, in einem Maklerbüro oder als selbständiger Agenturleiter arbeiten, ist erst einmal zweitrangig. Entscheidend ist, dass Sie gern mit Menschen arbeiten, Beratung ernst nehmen und fachlich sicher unterwegs sind.

Sie finden hier einen festen Platz in einer bestehenden Struktur und arbeiten in einem Umfeld, das Ihnen Rückhalt gibt. Sie müssen also nicht alles allein anschieben, sondern können sich auf Ihre Kunden und auf gute Gespräche konzentrieren.

Wenn Sie bereits Erfahrung mit Gewerbekunden, Versorgungslösungen oder betrieblicher Altersversorgung mitbringen, ist das natürlich willkommen. Wenn einzelne Themen für Sie neu sind, arbeiten Sie sich nach und nach ein und bauen Ihr Wissen gezielt aus.

Ihre Aufgaben als Kundenbetreuer

Im Mittelpunkt steht die Betreuung bestehender Firmenkunden und die Begleitung neuer Anfragen, die direkt in die Agentur kommen. Sie führen Gespräche mit Entscheidern in Pflegediensten, stellen das Versorgungswerk vor und begleiten die nächsten Schritte in einem klaren Ablauf.

Akquise gehört nicht zu Ihrer Aufgabe. Anfragen und Interessenten kommen über Veranstaltungen, Empfehlungen, Arbeitgeberverbände und laufendes Marketing in die Agentur.

Dabei geht es vor allem um Themen wie betriebliche Altersversorgung, betriebliche Krankenversicherung, Gruppenunfall sowie weitere Lösungen für Betriebe, Inhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter.

Ein weiterer Teil Ihrer Aufgabe ist die Betreuung der Mitarbeiter in den angeschlossenen Pflegediensten. Wenn neue Mitarbeiter dazukommen oder sich Veränderungen ergeben, führen Sie die Gespräche zu den jeweiligen Versorgungslösungen und begleiten die Umsetzung.

Sie arbeiten also nah am Kunden, betreuen den Bestand verlässlich und entlasten mich als Agenturinhaber spürbar.

Ihr Profil – diese Kenntnisse und Fähigkeiten passen zu uns

Sie bringen Erfahrung in der Versicherungsbranche mit und können Gespräche mit Kunden sicher führen. Die Stelle passt gut zu Ihnen, wenn Sie bereits in einer Agentur, bei einem Versicherer, in einem Maklerbüro oder als selbständiger Agenturleiter gearbeitet haben.

Wichtig ist mir vor allem, wie Sie arbeiten. Sie hören gut zu und erklären verständlich, sodass Kunden wissen, worum es geht und gute Entscheidungen treffen können.

Hilfreich ist es, wenn Sie schon Berührungspunkte mit Gewerbekunden, Versorgungslösungen oder betrieblicher Altersversorgung hatten. Entscheidend ist am Ende, dass Sie fachlich sicher sind und sich in neue Themen gut einarbeiten.

Besonders gut kann die Stelle zu Ihnen passen, wenn Sie heute selbständiger Agenturleiter sind und merken, dass Sie weiter fachlich stark arbeiten möchten, aber nicht mehr alles allein tragen wollen. Dann finden Sie hier eine feste Struktur, ein klares Thema und die Möglichkeit, sich auf das zu konzentrieren, was Sie gut können: Kunden beraten und Beziehungen verlässlich betreuen.

Wenn Sie prüfen möchten, ob das zu Ihrer heutigen Situation passt, lassen Sie uns vertraulich sprechen.

Ihre Einarbeitung als Kundenbetreuer

Sie werden dort abgeholt, wo Sie gerade stehen. Wenn Sie fachlich schon sicher sind, können Sie schnell Verantwortung übernehmen. Wenn Sie in einzelnen Themen noch Unterstützung brauchen, bekommen Sie klare Abläufe und feste Orientierung.

Wichtig ist, dass Sie in der Praxis sicher werden und gut in Ihre neue Aufgabe hineinwachsen. Deshalb arbeiten Sie sich nach und nach in das Pflege-Versorgungswerk, in die Zielgruppe und in die Abläufe der Agentur ein.

Dabei helfen Ihnen der feste Beratungsablauf und die persönliche Begleitung in der Einarbeitung. Sie arbeiten sich also nicht allein ein, sondern bekommen Unterstützung vom Team, wenn Fragen auftauchen oder Themen neu für Sie sind.

Vergütung und Rahmenbedingungen

Vor einer Entscheidung sollen Sie wissen, was Sie erwartet. Deshalb sprechen wir offen über Vergütung und Rahmenbedingungen.

Sie erhalten ein Festgehalt mit zusätzlichen Bestandteilen über Provision und Boni. Dazu kommen weitere Leistungen wie betriebliche Krankenversicherung und betriebliche Altersversorgung.

Wenn Sie besondere Kenntnisse oder einschlägige Erfahrung mitbringen, berücksichtigen wir das natürlich auch bei der Vergütung.

Die genaue Ausgestaltung besprechen wir direkt im Gespräch, damit Sie ein klares Bild davon bekommen, was Sie bei uns erwartet.

Stabiler Arbeitsplatz mit Zukunft

Sie arbeiten hier in einem Bereich, der auch in den nächsten Jahren wichtig bleiben wird. Der Pflegemarkt wächst, der Bedarf an Versorgung steigt, und genau das gibt auch der Ausrichtung unserer Agentur auf Dauer eine stabile Grundlage.

Für Sie heißt das: Sie arbeiten in einem Spezialgebiet, das dauerhaft gebraucht wird. Das gibt Ihrer Position eine Perspektive und eröffnet Ihnen die Möglichkeit, sich in einem Bereich weiterzuentwickeln, der auch in Zukunft relevant bleibt.

Wenn Sie einen Arbeitsplatz suchen, an dem Sie eigenständig arbeiten und sich langfristig etwas Solides aufbauen können, dann kann das hier gut zu Ihnen passen.

Arbeiten im Team

Sie sollen morgens gern zur Arbeit kommen. Dazu gehören ein freundlicher Umgang, kurze Wege und schnelle Entscheidungen. Wir sprechen Dinge direkt an und verlieren uns nicht in endlosen E-Mail-Ketten.

Wenn es im Tagesgeschäft hakt, bekommen Sie Unterstützung und müssen das nicht allein lösen. Uns ist wichtig, dass Arbeit und Privatleben zusammenpassen. Deshalb achten wir auf eine gute Verteilung von Terminen und Aufgaben, damit Ihre Woche planbar bleibt.

Und weil Zusammenarbeit leichter fällt, wenn die Chemie stimmt, gibt es bei uns nicht nur Arbeit. Wir feiern auch mal zusammen, ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder einfach zwischendurch. Und eine Runde Tischtennis in der Mittagspause gehört auch dazu.

Flexibles Arbeiten – Büro und Homeoffice

Sie arbeiten mit Bonn als fester Basis. Das Büro bietet alles, was Sie für konzentriertes Arbeiten und gute Gespräche mit Kunden brauchen. Termine im Büro, spontane Abstimmungen oder Gespräche vor Ort lassen sich im Tagesgeschäft gut organisieren.

Gleichzeitig ist viel Homeoffice möglich. Nicht jeder Arbeitstag muss also im Büro enden. Entscheidend ist, dass es in der Praxis gut funktioniert, für Sie, für das Team und für die Kunden. Deshalb stimmen wir gemeinsam ab, wie Präsenz und Homeoffice sinnvoll zusammenpassen.

Auch technisch ist alles so eingerichtet, dass Sie gut arbeiten können. Sie arbeiten mit Laptop, Headset, zwei Monitoren, ergonomischem Stuhl und höhenverstellbarem Schreibtisch. Parkplätze gibt es direkt vor dem Büro, und auch die Anbindung mit Bus und Bahn ist gut.

Ihre Perspektive als Kundenbetreuer

Wenn Sie eine Stelle suchen, in der Sie weiter in einem starken fachlichen Umfeld arbeiten und sich in einem interessanten Spezialgebiet weiterentwickeln können, kann das hier gut zu Ihnen passen.

Sie arbeiten nah am Kunden, beraten in einem klaren Themenfeld und bauen sich rund um das Pflege-Versorgungswerk eine starke Position auf. Wenn Sie sich gut einarbeiten, bekommen Sie mit der Zeit mehr eigene Themen.

Wichtig ist, dass Sie gern mit Menschen arbeiten, aufmerksam zuhören und Gespräche so führen, dass Kunden verstehen, worum es geht und gute Entscheidungen treffen können.

Sie müssen nicht schon alles aus diesem Spezialgebiet mitbringen. Entscheidend ist, dass Sie versicherungsfachlich sicher sind, sauber arbeiten und sich in neue Themen gut einarbeiten.

Wenn Sie Ideen haben, wie sich Beratung, Service oder Abläufe weiter verbessern lassen, bringen Sie diese gern ein.

Ich begleite Sie dabei persönlich und bin ansprechbar, wenn Fragen auftauchen oder Sie Unterstützung brauchen.

Entscheidend ist am Ende nicht ein makelloser Lebenslauf. Wichtiger ist, dass Sie zuverlässig sind, fachlich gut arbeiten und dranbleiben, bis eine Lösung steht.

Wenn Sie prüfen möchten, ob das zu Ihrer heutigen Situation passt, schreiben Sie mir gern per WhatsApp oder rufen Sie mich an.

Ich behandle unser Gespräch selbstverständlich vertraulich.

Ihr
Eike Schneider
Agenturinhaber

WhatsApp
Chat starten: +49 228 35 07 803

Telefon
Anrufen: +49 228 35 07 803

E-Mail
Senden: eike.schneider@allianz.de

Allianz Generalvertretung
Eike Schneider
Pleimesstraße 3

53129 Bonn

FAQ – Häufige Fragen von Bewerbern

Ich kenne mich mit Pflegediensten noch nicht aus. Bin ich trotzdem interessant?

Ja. Entscheidend ist nicht, dass Sie das Spezialgebiet schon komplett mitbringen. Wichtig ist, dass Sie im Versicherungsgeschäft sicher unterwegs sind, Gespräche gut führen und sich in neue Themen gut einarbeiten.

Ich bin selbständiger Agenturleiter und möchte wieder in eine Festanstellung. Passt das?

Ja. Gerade dann kann die Stelle gut zu Ihnen passen. Sie bringen Erfahrung mit, bleiben nah am Kunden und arbeiten weiter fachlich stark, nur eben in einer festen Struktur.

Muss ich neue Kunden selbst akquirieren?

Nein. Sie arbeiten im Bestand und begleiten neue Anfragen, die bereits in die Agentur kommen.

Ist die Stelle komplett im Homeoffice möglich?

Nein. Das meiste läuft digital, und viel Homeoffice ist möglich. Bonn bleibt die feste Basis.

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 passen könnte.

Muss ich sofort kündigen, wenn es passt?

Nein. Wenn es für beide Seiten passt, finden wir gemeinsam einen guten Zeitpunkt für den Wechsel.

Wie läuft das Kennenlernen ab?

Ganz einfach. Sie schreiben eine kurze Nachricht, rufen an oder melden sich per WhatsApp. Dann vereinbaren wir ein erstes Gespräch, telefonisch, per Video oder persönlich.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Stellenangebot

Kundenbetreuer Versicherungen für Firmenkunden (m/w/d) bei Allianz Eike Schneider Generalvertretung in Bonn, hybrid möglich, feste Anstellung in Vollzeit

Stellenbezeichnung

Kundenbetreuer Versicherungen für Firmenkunden (m/w/d)

Arbeitgeber

Allianz Generalvertretung Eike Schneider, Pleimesstraße 3, 53129 Bonn

Bürostandort / Einsatzgebiet

Bonn als feste Basis, Umkreis bis ca. 50 Kilometer rund um Bonn, hybrid möglich, nicht vollständig remote

Einsatzbereich

Pflegedienste, Versorgungslösungen für Betriebe, Inhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter, betriebliche Altersversorgung, betriebliche Krankenversicherung, Gruppenunfall und weitere gewerbliche Lösungen

Arbeitsmodell

Feste Anstellung in Vollzeit, hybrid, viel Homeoffice möglich, Bonn bleibt die feste Basis

Aufgaben

Betreuung bestehender Firmenkunden, Begleitung neuer Anfragen aus der Agentur, Vorstellung des Pflege-Versorgungswerks, Beratung von Entscheidern in Pflegediensten, Gespräche mit Mitarbeitern zu Versorgungslösungen, Begleitung der nächsten Schritte im festen Ablauf

Besonderheiten / Perspektive

Spezialisierte Allianz-Agentur mit Fokus auf Pflegedienste und Versorgungslösungen, langfristig angelegte Rolle mit Entwicklungsmöglichkeit in einem wachsenden Spezialgebiet

Einarbeitung / Entwicklung

Strukturierte Einarbeitung in das Pflege-Versorgungswerk, die Zielgruppe und die Abläufe der Agentur, persönliche Begleitung und regelmäßige Schulungen

Zielgruppe

Kundenbetreuer Versicherungen, Firmenkundenberater Versicherungen, Gewerbekundenberater, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Versicherungskaufmann, Agenturmitarbeiter, Wechsel aus Maklerbüro, Wechsel vom Versicherer, selbständiger Agenturleiter, Wechsel in Festanstellung

Arbeitszeit

Vollzeit, hybrid, regelmäßige Präsenz in Bonn

Vergütung

Festgehalt plus Provision und Boni, zusätzlich betriebliche Krankenversicherung und betriebliche Altersversorgung

Kontakt / Ansprechpartner

Eike Schneider, Agenturinhaber
Telefon und WhatsApp: +49 228 35 07 803
E-Mail: eike.schneider@allianz.de

Keywords

Kundenbetreuer Bonn, Kundenbetreuer Versicherungen Bonn, Firmenkundenberater Versicherung Bonn, Allianz Bonn Jobs, Versicherung Jobs Bonn, bAV Jobs Bonn, Gewerbekunden Versicherung Bonn, Pflegedienste Versicherung Bonn, Hybrid Job Versicherung Bonn, Agenturleiter Festanstellung

Versicherung Bonn

—

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