



Vertriebsassistentenz Versicherungen (m/w/d)

Sie bereiten Kundentermine vor, erstellen Angebote und kümmern sich um laufende Vorgänge. Aber möchten Sie dabei mehr sein als nur die Stelle, an die Aufgaben weitergereicht werden?

Vielleicht arbeiten Sie heute schon im Versicherungssinnendienst oder in einem Vermittlerbetrieb. Sie kennen Kundenanfragen, Angebote und Vertragsvorgänge und wissen, wie viel Vorbereitung nötig ist, bevor ein Kundenberater gut in ein Gespräch gehen kann.

Genau darum geht es bei uns.

Sie bereiten Jahresgespräche vor und vereinbaren die Termine mit den Kunden. Sie erstellen Angebote, beantworten Kundenfragen, bearbeiten Verträge und Bestände und kümmern sich darum, dass fehlende Unterlagen oder Rückmeldungen eingeholt werden.

Die Beratung selbst übernimmt der Kundenberater. Sie sorgen dafür, dass davor und danach die Dinge laufen.

Was Sie bei uns erwartet

Sie arbeiten im Innendienst eng mit unseren Kundenberatern zusammen. Ein Teil Ihrer Aufgaben kommt direkt aus dem Vertrieb: Ein Jahresgespräch steht an, ein Angebot wird gebraucht oder für einen Kunden muss etwas vorbereitet und geklärt werden.

Daneben gibt es Vorgänge, die Sie selbständig weiterbearbeiten. Sie beantworten Kundenfragen, kümmern sich um Verträge und Bestände, pflegen Kundendaten und bleiben an fehlenden Unterlagen oder Rückmeldungen der Versicherer dran.

Das heißt: Sie unterstützen den Vertrieb, ohne selbst die Beratungsgespräche zu führen. Gleichzeitig ist die Stelle keine reine Zuarbeit. Sie haben eigene Themen, halten Vorgänge im Blick und stehen selbst mit Kunden und Versicherungsgesellschaften in Kontakt.

Ich bin Stefan Paus, Geschäftsführer der Maschinenring Versicherungsvermittlung GmbH & Co. KG, kurz MRVV, und wir suchen Sie in Vollzeit oder Teilzeit ab 30 Wochenstunden in Wismar als

Vertriebsassistentenz Versicherungen (m/w/d).

Für diese Aufgabe sollten Sie bereits praktische Erfahrung im Versicherungsbereich mitbringen. Sie können schon einige Jahre im Beruf sein oder noch am Anfang stehen. Wichtig ist, dass Sie die Abläufe in einem Versicherungs- oder Vermittlerbetrieb aus eigener Praxis kennen.

Maschinenring Versicherungsvermittlung GmbH & Co. KG - wer wir sind und wie wir arbeiten

Die MRVV ist ein Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf die Landwirtschaft. Wir betreuen Maschinenringe und landwirtschaftliche Betriebe in Sach- und Personenversicherungen.



Ein Maschinenring ist ein Zusammenschluss landwirtschaftlicher Betriebe, die in verschiedenen Bereichen zusammenarbeiten, unter anderem rund um Maschinen und Dienstleistungen.

Für Sie bedeutet unsere Spezialisierung vor allem: Sie arbeiten nicht mit einer beliebigen Kundengruppe, sondern lernen die Versicherungsfragen landwirtschaftlicher Betriebe und Maschinenringe kennen.

Landwirtschaftliches Fachwissen müssen Sie dafür nicht mitbringen. Die Versicherungspraxis ist für diese Stelle wichtiger.

Unser Team in Wismar besteht derzeit aus zwölf Mitarbeitern. Wir sind kein Konzern. Die Wege sind entsprechend kurz, und viele Fragen können direkt miteinander geklärt werden.

Warum diese Stelle entsteht

Wir wachsen, und damit wächst auch die Arbeit, die rund um unsere Kundenberater im Innendienst anfällt.

Jahresgespräche müssen vorbereitet, Angebote erstellt, Kundenfragen beantwortet und laufende Vertrags- und Bestandsvorgänge bearbeitet werden. Damit das weiterhin gut funktioniert, möchten wir die Vertriebsunterstützung in Wismar verstärken.

Gesucht ist ein weiterer Kollege, der nach der Einarbeitung eigene Vorgänge übernimmt und gleichzeitig eng mit den Kundenberatern zusammenarbeitet.

Darum kann die Stelle gut zu Ihnen passen

Vielleicht gefällt Ihnen die Arbeit im Versicherungsinendienst grundsätzlich, aber Sie möchten etwas näher an den Kundenberatern und den konkreten Kundenfällen arbeiten.

Bei uns wissen Sie in der Regel, wofür Sie etwas vorbereiten. Sie bereiten beispielsweise ein Jahresgespräch vor, stimmen einen Termin mit dem Kunden ab, erstellen das dazugehörige Angebot und kümmern sich anschließend um die weiteren Vorgänge.

Wenn Sie heute in einem größeren Versicherungsunternehmen oder Maklerhaus arbeiten, kann auch die direktere Zusammenarbeit interessant sein. Bei zwölf Mitarbeitern sind die Kollegen, für die Sie etwas vorbereiten, nicht irgendwo in einer anderen Einheit. Man spricht miteinander und stimmt Dinge direkt ab.

Dazu kommt unsere Kundengruppe. Landwirtschaftliche Betriebe und Maschinenringe bringen andere Fragen mit als das klassische Privatkundengeschäft. Wenn Sie Ihre Versicherungserfahrung in einem spezielleren Umfeld einsetzen möchten, kann genau das die Aufgabe zusätzlich interessant machen.

Auch wenn Sie aus einer Ausschließlichkeits-Organisation oder einem Vermittlerbetrieb kommen, kann der Wechsel passen. Welche Versicherungssparten Sie bisher hauptsächlich bearbeitet haben, ist dabei zweitrangig.



Und wenn Sie erst am Anfang Ihres Berufslebens stehen, müssen Sie noch nicht jeden Vorgang im Detail beherrschen. Erste praktische Versicherungserfahrung sollte vorhanden sein. Darauf können wir aufbauen.

Sie möchten lieber tiefer in die Kfz-Sachbearbeitung einsteigen und Verträge und Schäden selbst bearbeiten? Dann könnte auch unsere [Stelle als Sachbearbeiter Kfz-Versicherung](#) interessant für Sie sein.

Ihre Aufgaben bei uns

Ein wichtiger Teil Ihrer Arbeit ist die Vorbereitung der Kundenberater.

Sie bereiten Jahresgespräche vor und vereinbaren dafür die Termine mit den Kunden. Das Gespräch selbst führt anschließend der Kundenberater.

Sie erstellen Angebote und übernehmen Bearbeitungsaufträge aus dem Vertrieb. Dazu kommen Vertrags- und Bestandsbearbeitung sowie die Pflege von Kundendaten.

Wenn Unterlagen fehlen, kümmern Sie sich darum. Wenn eine Rückmeldung des Versicherers aussteht, halten Sie nach. Und wenn ein Kunde eine Frage hat, beantworten Sie diese, soweit sie in Ihren Aufgabenbereich fällt.

Dabei arbeiten Sie auf zwei Arten: Manche Aufgaben bekommen Sie direkt von einem Kundenberater. Andere Vorgänge haben Sie selbständig im Blick und bringen sie weiter.

Der Kontakt zu Kunden und Versicherungsgesellschaften gehört deshalb ganz normal zu Ihrem Arbeitstag.

Was Sie mitbringen sollten

Für diese Stelle gibt es verschiedene berufliche Ausgangssituationen, die gut passen können. Entscheidend ist weniger, welche Versicherungssparte bisher auf Ihrer Visitenkarte stand, sondern dass Sie Versicherungsabläufe bereits aus der Praxis kennen.

Sie arbeiten bereits im Versicherungsinendienst.

Vielleicht sind Sie heute Sachbearbeiter bei einem Versicherer, einem Versicherungsmakler, einem größeren Maklerbetrieb oder einem Maklerpool. Dann kennen Sie wahrscheinlich viele Dinge, die auch bei uns zum Alltag gehören: Angebote, Vertragsvorgänge, Kundenfragen, Datenpflege und die Kommunikation mit Versicherungsgesellschaften.

Bei uns arbeiten Sie dabei eng mit den Kundenberatern zusammen. Sie bereiten deren Termine vor, übernehmen Bearbeitungsaufträge und kümmern sich gleichzeitig selbständig um laufende Themen.

Sie kommen aus einem Maklerbetrieb oder einer Ausschließlichkeits-Organisation.

Wenn Sie dort bereits im Innendienst gearbeitet, Angebote vorbereitet, Kundenanliegen bearbeitet oder einen Vermittler bei seiner täglichen Arbeit unterstützt haben, bringen Sie eine gute Grundlage mit.



Die konkrete Sparte ist für uns zweitrangig. Sie müssen also nicht schon genau dieselben Versicherungsthemen kennen, die Ihnen bei unseren landwirtschaftlichen Kunden begegnen.

Sie stehen am Berufseinstieg oder sind erst seit kurzer Zeit im Beruf.

Vielleicht haben Sie Ihre Ausbildung oder Ihr Studium im Versicherungswesen gerade abgeschlossen oder erste praktische Erfahrung in einem Vermittler- oder Versicherungsbetrieb gesammelt.

Dann erwarten wir nicht, dass Sie schon alles allein können. Die grundlegenden Abläufe sollten Ihnen aber bekannt sein: Wie kommt ein Angebot zustande? Welche Informationen braucht man für einen Vorgang? Wie kommuniziert man mit Kunden und Versicherern? Darauf können wir bei der Einarbeitung aufbauen.

Was uns unabhängig von Ihrem bisherigen Arbeitsplatz wichtig ist.

Sie sollten gern organisieren und mehrere offene Themen im Blick behalten. Wenn für ein Jahresgespräch noch etwas fehlt oder ein Versicherer noch nicht geantwortet hat, kümmern Sie sich darum.

Kundenkontakt gehört zur Aufgabe. Sie telefonieren und schreiben mit Kunden und Versicherern und sollten sich damit wohlfühlen.

Und Sie sollten selbständig arbeiten wollen. Sie bekommen zwar Aufgaben von unseren Kundenberatern, aber nicht für jeden einzelnen Schritt eine Anweisung. Mit der Zeit behalten Sie Ihre Vorgänge selbst im Blick und wissen, was noch zu tun ist.

Wenn Sie möglichst keinen Kundenkontakt möchten, ausschließlich streng nach Vorgabe arbeiten wollen oder eigentlich selbst eine beratende Vertriebsposition suchen, passt diese Aufgabe eher nicht.

So arbeiten wir Sie ein

Ihre Einarbeitung richtet sich danach, was Sie bereits mitbringen.

Wenn Sie schon mehrere Jahre im Versicherungsinendienst arbeiten, geht es vor allem darum, unsere Abläufe, unsere Kundenberater und die Besonderheiten unserer landwirtschaftlichen Kundengruppe kennenzulernen.

Stehen Sie noch am Anfang Ihres Berufslebens, nehmen wir uns entsprechend mehr Zeit für die Themen, in denen Ihnen noch praktische Erfahrung fehlt.

Die Kollegen arbeiten Sie direkt im Tagesgeschäft ein. Zusätzlich können wir auf eigene Schulungen, Seminare und Weiterbildungsformate zurückgreifen, denn die MRVV ist selbst zertifizierter Bildungsdienstleister.

Vergütung und Rahmenbedingungen

Sie können bei uns in Vollzeit oder in Teilzeit ab 30 Wochenstunden arbeiten. Der Arbeitsvertrag ist unbefristet und Sie haben 30 Urlaubstage.



Ihr Festgehalt orientiert sich am Tarifvertrag sowie an Ihren Qualifikationen und Erfahrungen. Wenn Sie außergewöhnliche Kenntnisse und Fähigkeiten mitbringen, wirkt sich das sofort auf Ihr Gehalt aus.

Zum Festgehalt kommen Sonderzahlungen und ein Bonus am Jahresende.

Außerdem gibt es eine betriebliche Altersversorgung und eine betriebliche Krankenversicherung. Hinzu kommen Sachkostenzuschüsse, beispielsweise über die SpendIt-Karte, und auf Wunsch Fahrradleasing.

Getränke stehen im Büro kostenfrei zur Verfügung.

Ein Bereich mit Zukunft

Die Landwirtschaft ist das Spezialgebiet der MRVV.

Für Sie bedeutet das, dass Sie Ihre bisherige Versicherungserfahrung in einer Kundengruppe einsetzen können, die Sie möglicherweise noch nicht kennen. Bei unseren Kunden geht es um Sach- und Personenversicherungen für landwirtschaftliche Betriebe und Maschinenringe.

Sie müssen dieses Spezialwissen nicht schon mitbringen. Sie können es sich bei uns Schritt für Schritt aufbauen.

Die Abläufe aus dem Versicherungssinnendienst bleiben Ihnen dabei vertraut. Neu sind vor allem die Kunden und die Themen, die sich aus deren Betrieben ergeben.

So arbeiten wir im Team

In Wismar arbeiten derzeit zwölf Mitarbeiter. Man kennt sich und kann eine Frage direkt mit dem Kollegen besprechen.

Für die Vertriebsassistenz ist das besonders wichtig, weil Sie regelmäßig mit den Kundenberatern zusammenarbeiten. Sie bereiten deren Termine vor, übernehmen Aufgaben und stimmen sich zu laufenden Kundenfällen ab.

Trotzdem ist nicht jeder Vorgang Gemeinschaftsarbeit. Sie haben Ihre eigenen Themen und kümmern sich selbständig darum.

Teamarbeit ist uns wichtig und der Umgang miteinander ist entspannt.

Und weil Arbeit mehr Freude macht, wenn man auch gemeinsam etwas erlebt, feiern wir gern – ob Weihnachtsfeier, Jahresauftakt, Sommerfest oder einfach mal zwischendurch.

Flexibles Arbeiten – Büro und Homeoffice

Unser Büro liegt am alten Hafen in Wismar, am Spiegelberg 57. Wenn Sie direkt aus Wismar kommen, ist der Arbeitsweg entsprechend kurz. Die Stelle kann aber auch interessant sein, wenn Sie im näheren Umland wohnen und täglich nach Wismar pendeln möchten.

Aus Grevesmühlen oder Neukloster ist Wismar beispielsweise gut erreichbar. Auch Dorf Mecklenburg liegt praktisch vor der Tür. Von Schwerin aus ist die Strecke ebenfalls gut machbar.



Rostock kann je nach Ausgangspunkt und Verbindung ebenfalls infrage kommen. Uns ist dabei wichtig, dass der Weg im täglichen Arbeitsalltag für Sie funktioniert.

Der Standort selbst ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar, und Parkplätze stehen ebenfalls zur Verfügung.

Die Arbeitszeiten sind flexibel. Homeoffice ist nach individueller Absprache möglich. Gleichzeitig ist uns der Austausch im Büro wichtig. Gerade in der Vertriebsassistenten gibt es viele kurze und spontane Abstimmungen mit den Kundenberatern.

Ihr Arbeitsplatz ist mit zwei Monitoren, einem höhenverstellbaren Schreibtisch, einem bequemen Bürostuhl und einem Headset ausgestattet. Für die Arbeit zu Hause stellen wir Ihnen ebenfalls zwei Monitore zur Verfügung.

Wie Sie sich bei uns entwickeln können

Wenn Sie noch am Anfang Ihres Berufslebens stehen, können Sie zunächst mehr Sicherheit in der täglichen Versicherungsarbeit gewinnen und Schritt für Schritt weitere Vorgänge selbständig übernehmen.

Wenn Sie schon länger im Innendienst arbeiten, können Sie sich stärker in die Besonderheiten unserer landwirtschaftlichen Kunden einarbeiten und Ihr fachliches Wissen verbreitern.

Für beides nutzen wir unsere eigenen Schulungen, Seminare und Weiterbildungsangebote.

Und wenn Sie später eine weitergehende Qualifikation wie den Fachwirt machen möchten, unterstützen wir Sie dabei.

Sie können sich also innerhalb der Vertriebsassistenten fachlich weiterentwickeln und mit der Zeit mehr Wissen und Sicherheit in den unterschiedlichen Themen aufbauen.

Veränderung ohne Risiko

Vielleicht arbeiten Sie heute schon im Versicherungsinendienst und möchten gar nicht unbedingt etwas völlig anderes machen.

Vielleicht interessiert Sie nur, wie es wäre, bei einem spezialisierten Versicherungsmakler mit kurzen Abstimmungswegen zu arbeiten, enger mit den Kundenberatern zusammenzuarbeiten und dabei eigene Vorgänge im Blick zu behalten.

Oder Sie stehen noch relativ am Anfang und fragen sich, ob Ihre bisherige Erfahrung für den nächsten Schritt schon ausreicht.

Darüber können wir sprechen, ohne dass daraus gleich eine Entscheidung werden muss. Sie können sich zunächst anschauen, wie die Arbeit bei uns tatsächlich organisiert ist und ob das besser zu dem passt, was Sie künftig machen möchten.

Für diesen ersten Austausch brauchen Sie weder fertige Unterlagen noch einen festen Wechselplan.

Haben Sie Fragen?



Dann lassen Sie uns kurz sprechen.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie es ist, mit uns zu arbeiten, schreiben Sie mir gern per WhatsApp oder rufen Sie mich an. Wenn Sie lieber einen Lebenslauf per E-Mail schicken möchten, ist das auch in Ordnung.

Ich möchte Sie kennenlernen. Ganz gleich, ob Sie schon konkret wechseln möchten oder erst prüfen wollen, ob diese Aufgabe zu Ihnen passt.

Ihr

Stefan Paus

Geschäftsführer

Maschinenring Versicherungsvermittlung GmbH & Co. KG

Spiegelberg 57

23966 Wismar

Rufen Sie mich jetzt an:

Telefon: [+49 3841 4685710](tel:+4938414685710)

Oder senden Sie mir eine WhatsApp:

Chat starten: [+49 171 29 60 952](https://wa.me/491712960952)

Oder senden Sie Ihren Lebenslauf:

E-Mail: paus@mrvv-deutschland.de

FAQ - Häufige Fragen zur Stelle

Brauche ich bereits Versicherungserfahrung?

Ja. Sie sollten praktische Erfahrung aus einem Versicherungs- oder Vermittlerbetrieb mitbringen. Das kann auch erste Erfahrung am Anfang Ihres Berufslebens sein.

Muss ich eine bestimmte Versicherungssparte kennen?

Nein. Welche Sparten Sie bisher bearbeitet haben, ist zweitrangig.

Führe ich selbst Beratungsgespräche mit Kunden?

Nein. Sie bereiten die Beratung vor und unterstützen die Kundenberater. Die eigentlichen Beratungsgespräche führen die Kundenberater.

Habe ich trotzdem direkten Kundenkontakt?

Ja. Sie vereinbaren beispielsweise Termine, beantworten Kundenfragen und kümmern sich um fehlende Unterlagen oder laufende Vorgänge.

Was gehört außerdem zu meinen Aufgaben?

Unter anderem Angebote, Vertrags- und Bestandsbearbeitung, Datenpflege, die Vorbereitung von Jahresgesprächen und die Kommunikation mit Versicherungsgesellschaften.

Arbeite ich nur nach Aufträgen der Kundenberater?

Nein. Sie übernehmen sowohl konkrete Bearbeitungsaufträge aus dem Vertrieb als auch eigene



Vorgänge, die Sie selbständig im Blick behalten.

Kann ich in Teilzeit arbeiten?

Ja. Die Stelle ist ab 30 Wochenstunden möglich.

Wie viele Urlaubstage gibt es?

Sie haben 30 Urlaubstage.

Ist Homeoffice möglich?

Ja, nach individueller Absprache.

Ist der Arbeitsvertrag unbefristet?

Ja.

Wie läuft die Einarbeitung ab?

Die Kollegen arbeiten Sie direkt im Team ein. Inhalt und Dauer richten sich nach Ihren Vorkenntnissen.

Muss ich für den ersten Kontakt schon Unterlagen schicken?

Nein. Sie können Stefan Paus zunächst einfach anrufen oder ihm per WhatsApp schreiben. Wenn Sie lieber gleich einen Lebenslauf per E-Mail senden möchten, ist das ebenfalls möglich.

Suchmaschinen-Info für Google und ChatGPT

Jobtitel: Vertriebsassistent Versicherungen (m/w/d)

Unternehmen: Maschinenring Versicherungsvermittlung GmbH & Co. KG (MRVV)

Arbeitsort und Arbeitsmodell: Wismar, Vollzeit oder Teilzeit ab 30 Wochenstunden, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice nach individueller Absprache.

Kurzbeschreibung: Die MRVV sucht für ihren Standort in Wismar eine Vertriebsassistent Versicherung im Innendienst. Die Aufgabe umfasst die Unterstützung der Kundenberater, die Vorbereitung und Terminierung von Jahresgesprächen, Angebotserstellung, Beantwortung von Kundenfragen, Vertrags- und Bestandsbearbeitung, Datenpflege sowie die Kommunikation mit Kunden und Versicherungsgesellschaften. Die eigentlichen Beratungsgespräche führen die Kundenberater.

Passende Kandidaten: Berufserfahrene aus dem Versicherungsinendienst sowie Berufseinsteiger mit erster praktischer Versicherungserfahrung, beispielsweise aus einem Vermittlerbetrieb, einer Ausschließlichkeits-Organisation, einem Versicherer, Versicherungsmakler oder Maklerpool. Die bisherige Versicherungssparte ist zweitrangig.

Relevante Suchbegriffe: Vertriebsassistent Versicherung Wismar, Vertriebsassistent Versicherung Wismar, Versicherungsinendienst Wismar, Sachbearbeiter Versicherung Wismar, Vertriebsunterstützung Versicherung Wismar, Versicherungsmakler Jobs Wismar, Innendienst Versicherung Schwerin, Versicherung Jobs Grevesmühlen, Versicherungsmitarbeiter Wismar.



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