Kundenberater (m/w/d) gewerbliche Versicherungen (Außendienst)

(957)

Standort: Hamburg Anstellungsart(en): Vollzeit Gehaltsspektrum: 90000 - 110000 Euro pro Jahr Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Unser Kunde:

Unser Kunde ist ein führender europäischer Versicherungs- und Finanzdienstleistungskonzern, der Privat- und Firmenversicherungen, Vermögensmanagement sowie Schaden- und Unfallversicherungen anbietet. Schwerpunkt ist die Nutzung digitaler Lösungen, eine nahtlose Kundenerfahrung, transparente Beratung sowie risiko- und nachhaltige Finanzdienstleistungen. Die Organisation legt Wert auf Compliance, globale Präsenz in ausgewählten Märkten und eine enge, serviceorientierte Zusammenarbeit von Vertrieb, Schadenabwicklung und Underwriting. Effizienz treibt der Konzern durch zentrale Prozesse, modulare Produktbausteine und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeitenden. Die Kultur basiert auf Integrität, Kundennähe und Langfristigkeit in Beziehungen zu Partnern, Kunden und Mitarbeitenden.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Baukundenbeziehungen aufbauen, erweitern und pflegen (Planer, Gewerbe, baunahe Berufe) sowie berufsständige Organisationen
- Endkund:innen im Baubereich umfassend beraten, akquirieren, Bestände pflegen und optimieren
- Kanäleübergreifende Neukundengewinnung mit Vertriebspartnern
- Öffentlichkeitsarbeit im Zuständigkeitsgebiet gegenüber Baukund:innen, Verbänden und Kammern
- Vor-Ort-Vertrieb; Einsatz von Online-/Offline-Medien, Videokommunikation, Leads bearbeiten
- Kundengenerierung und -bindung durch Veranstaltungen
- Regionale Baumarktkenntnisse vertiefen; Marktanteile durch gezielte Neukundschaft erhöhen
- Hoher Beratungsstandard durch Jahresgespräche und Beratungsdokumentation

Das bringen Sie mit:

- Hohe Vertriebsinitiative: Kunden begeistern, eigenständig Bauprodukte anbieten; Produktinfos und Verkaufsargumente verständlich vermitteln
- Ausgeprägte Service- und Kundenorientierung: Bedürfnisse erkennen, individuell eingehen und passende Lösungen anbieten
- Organisationsfähigkeit: Arbeit anhand sachlicher, situationsbezogener und wirtschaftlicher Kriterien planen; realistische Aufwände abschätzen
- Kommunikations- und Argumentationsstärke: Sicheres, verbindliches Auftreten; überzeugende Kommunikation
- Zielorientiertes Arbeiten und Lernbereitschaft: Ziele fokussiert verfolgen; kontinuierliche Weiterentwicklung.

Das erwartet Sie:

- Work-Life-Flexibilität: Flexible Arbeitszeiten, Mobile Office oder Auslandseinsätze, um eine ausgewogene Work-Life-Balance sicherzustellen
- Vergütung: Attraktives Modell mit 13,3 Monatsgehältern plus unmittelbare Beteiligung am Unternehmenserfolg
- Urlaub: 30 Tage Erholungsurlaub pro Jahr; Zusatzleistungen lassen sich in zusätzliche freie Tage umwandeln
- Karriere & Weiterbildung: Fachliche Fortbildungen über die Akademien oder ein Nachwuchsprogramm für Führungskräfte zur individuellen Entwicklung
- Well Being: Betriebsarzt, sportliche Angebote und ergonomische Arbeitsplatzgestaltung

- Vorsorge: Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Sie können sich im beschriebenen Profil wiedererkennen und/oder sind interessiert an einer beruflichen Veränderung? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen - idealerweise inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihrer Verfügbarkeit.

Der schnellste Weg zu uns führt direkt über den Button "**jetzt bewerben**". Alternativ können Sie uns auch eine E-Mail an: mpdejobshamburg@bankpower.de zukommen lassen.

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung mit absoluter Diskretion.

Wir leben Vielfalt und Chancengleichheit und freuen uns deshalb auch über Bewerbungen von Menschen mit Behinderung.

Alle personenbezogenen Formulierungen in dieser Stellenanzeige sind geschlechtsneutral zu betrachten.

Wir freuen uns auf Sie!

Abteilung(en): Versicherungen

Art(en) des Personalbedarfs: Personalvermittlung

Impressum