

Bereichsleiter (m/w/d) Versicherungsvertrieb bei der Immotausch GmbH

Die Immotausch GmbH kombiniert die Bereiche Immobilien, Versicherungen und Finanzen als Immobilietauschportalnetzwerk, Immobilienmakler, Bauträger, Versicherungsmakler und Finanzintermediär innerhalb einer Unternehmensgruppe. Das Unternehmen bietet zahlreiche Vermittlungsleistungen rund um den Umzug an (Strom, Gas, Telekommunikation, Kabel) und versteht sich selbst als Begleiter der Lebenslangen Immobilienreise des Kunden.

Mit dem Re-Launch der Webseite und dem Start von bundesweiten Werbekampagnen erhalten wir eine Flut von Anfragen für die Aufnahme von Tauschprofilen als Honorar- und Maklerauftrag sowie eine Vielzahl von Kunden für unser Onlineportal. Als Versicherungsmakler bist du in deiner Regional Ansprechpartner für den Versicherungsvertriebs. Dabei arbeitest du Leadgeschäfte von B2B-Partnern aus der Immobilienbranche kooperativ ab und betreust einen wachsenden eigenen Kundenstamm. Im Rahmen einer 360 Grad-Betreuung stehen dir alle Möglichkeiten offen, neben dem Versicherungsgeschäft, auch das Immobiliengeschäft und weitere Produkte anzubieten und zu vermitteln. In jedem Fall hast du bei uns einen gefragten Türöffner und bist ein gern gesehener Gast, wenn du dich als Begleiter der Lebenslangen Immobilien-, Finanz- und Versicherungsreise unserer Kunden siehst. Aufgrund des jungen Launches unseres Immobilietauschportals und des Gesamtkonzeptes ist auch der Aufbau dieses Vertriebs noch sehr jung. Dadurch hast du bei entsprechendem Einsatz hohe Chancen, dich beruflich sehr schnell weiterzuentwickeln, wenn du das möchtest.

Deine Aufgaben

- Der Vertrieb und die Ansprache zu Menschen reizt dich? Dann bist du bei uns richtig: Du bist zentrale Anlaufstelle für bestehende und potenzielle Kunden, analysierst und optimierst deren aktuelle Versicherungssituation
- Mit Begeisterung überzeugst du deine Kunden von den für sie adäquaten unabhängigen Versicherungslösungen und ihren weiteren Cross-Selling Optionen. Deinen Erfolg misst du am Verkauf und daran, neue Kunden zu gewinnen und zufrieden zu stellen
- Auch nach Vertragsabschluss behältst du stets den Überblick. prüfst regelmäßig, ob die Absicherung deiner Kunden zur aktuellen Lebenssituation passt
- Im Schadens- oder Leistungsfall stehst du deinen Kunden vertrauensvoll zur Seite
- Da dir die Bedürfnisse Ihrer Kunden am Herzen liegen, berätst du diese vor Ort oder in unserem Office. In der aktuellen Corona bedingten Situation auch gerne virtuell vom Homeoffice aus.

Das bringst du mit

- Abgeschlossene Berufsausbildung (vorzugsweise im kaufmännischen Bereich), optional Hochschul- oder Fachhochschulabschluss für Quereinsteiger
- Profi mit Abschluss, Versicherungskaufmann, Versicherungsfachmann, BWV, oä
- Idealerweise bereits Erfahrung im Versicherungs- und/oder Finanzvertrieb
- Freude am Kontakt, der Akquise und Spaß am Verkaufen
- Sicheres, freundliches, begeisterndes Auftreten
- Interesse an digitalen Verkaufsinstrumenten, Bildungsbereitschaft
- Belastbarkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten

- Den Einstieg in ein Startup mit sorgfältig ausgearbeitetem Geschäftsmodell
- Echte Karrierechancen in einem neuen, wachsenden Unternehmen mit Fokus auf den zunächst bundesweiten, später gesamteuropäischen bzw. internationalen Markt
- Eine attraktive Arbeitsumgebung sowie die Möglichkeit auf Home-Office-Tätigkeit
- Qualifizierte Marketingkampagnen, die dich beim Vertrieb unterstützen
- Die Möglichkeit auf Beteiligung am Unternehmen und am Unternehmensgewinn
- Zusätzliche Leistungen für den Aufbau deines eigenen Vermögens, Vermögenssicherung, private Krankenversicherung und für deine private Altersvorsorge