

Werden Sie Teil unseres Familienunternehmens und gestalten Sie die Zukunft mit uns!



Wir sind ein mittelständischer Versicherungsmakler in vierter Generation und betreuen Freiberufler, Gewerbe- und Industriekunden nachhaltig und unabhängig auf höchstem Niveau. Wir beraten unsere Kunden in allen Sparten. Als Partner eines weltweiten Maklernetzwerkes bieten wir unseren Kunden auch im internationalen Kontext maßgeschneiderte Versicherungslösungen.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

(Senior) Key Account Manager (internationale) Industrierversicherung - m/w/d vorzugsweise Spartenspezialist technische Versicherungen und Transportversicherung oder Financial Lines

Ihre Aufgaben:

- Sie sind übergeordneter Ansprechpartner, Koordinator und Problemlöser einiger unserer Industrie-Großkunden.
- Selbstständige Beratung von Kunden mit sehr hohen Anforderungen und/oder Internationalität zu allen Fragestellungen
- Entwicklung bedarfsgerechter Betreuungsstrategien
- Analyse, Bewertung und Entwicklung bestehender und alternativer Deckungskonzepte
- Einbindung Ihrer Teamkollegen/-kolleginnen in die Umsetzung spartenübergreifender Kundenvorgaben
- Ansprechpartner für Ihre Kollegen/Kolleginnen bei komplexen, spartenspezifischen fachlichen Fragestellungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen mit Weiterbildung zum Versicherungsfach-/ -betriebswirt, duales Hochschulstudium mit der Studienrichtung Versicherungen oder ein juristisches bzw. wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung in der internationalen Kundenbetreuung bei einem Industrierversicherungsmakler oder in der Maklerbetreuung bei einem Versicherer vorzugsweise in den Sparten Sachversicherung, technische Versicherungen und Transportversicherung oder Financial Lines
- Exzellente Marktkenntnisse sowie ein ausgeprägtes Netzwerk innerhalb der Sparten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Eigeninitiative, Engagement, Zuverlässigkeit und ausgeprägter Teamgeist
- Aufgeschlossenes, verbindliches Auftreten, Kommunikationsstärke, schnelle Auffassungs- und Umsetzungsgabe
- Fachlich exzellenter, pragmatischer Beratungsansatz
- Optimalerweise nachweisbare Vertriebsfolge und eine hohe vertriebliche Motivation

Wir bieten Ihnen:

Ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit, die Vielfalt der Aufgaben, ein internationales Umfeld und die langjährigen Kundenbeziehungen machen die Tätigkeit bei uns besonders attraktiv.

Für uns sind alle Mitarbeiter/innen ein essentieller Bestandteil unseres Teams, denn alle leisten einen wesentlichen Beitrag zum Gesamterfolg unseres Familienunternehmens. Uns ist es wichtig, dass sich unsere Mitarbeiter/innen wohlfühlen und gerne mit und bei uns arbeiten.

Es erwartet Sie ein attraktives Vergütungsmodell, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, 30 Tage Urlaub, individuelle (auch spartenübergreifende) Fort- und Weiterbildungen (MWV-Seminare), eine kollegiale, dynamische Arbeitsatmosphäre, Teamevents und Büroräumlichkeiten in attraktiver Lage am See.

Wir möchten mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern langfristig zusammenarbeiten und unterstützen Sie daher in allen Lebensphasen, um eine gute Work-Life-Balance zu ermöglichen. Gerne unterstützen wir Sie auch mit unserem Netzwerk bei Ihrer Wohnungssuche.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn Ihnen ein kollegiales, freundliches Umfeld und exzellente Arbeit wichtig sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

karriere@vm-frey.de

