

# karrierego!

**Region:** Zürich oder Bern

**Meilenstein in Ihrer beruflichen Zukunft!** Unser Auftraggeber ist eines der führenden Schweizer Unternehmen für Versicherungs- und Vorsorgeberatung und Risikoberatung. Das Unternehmen, ein Familienunternehmen in der vierten Generation, ist einer der besten traditionsgeführten Schweizer Unternehmen. Eine tiefe Qualität der Arbeit wird bei den Kunden hochgeschätzt, gepaart mit persönlichem und vertrauensvollem Kontakt zu den Ansprechpartnern und raschen Entscheidungsprozessen. In partnerschaftlicher Beziehung werden massgeschneiderte Risikoanalysen, moderne Konzepte der Risikofinanzierung und optimale Versicherungslösungen angeboten. Begleitung im Schadenfall und juristische Beratung sind Bestandteil der umfangreichen Service-Leistungen und der konkurrenzlosen Gesamtlösungen. Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine kundenorientierte und innovative Persönlichkeit als

## Sales – Versicherungs-, Vorsorge-, Risikoberatung (w/m)

**Ihr Verantwortungsbereich** Direkt dem Schweizer Management unterstellt, sind Sie in dieser interessanten und anspruchsvollen Funktion für die Akquise und Beratung ein starker Partner für die Sales Organisation und sind Ansprechpartner für strategische Kunden der Versicherungs-, Vorsorge- und Risikoberatung. In dieser verantwortlichen Position sind Sie für Ihre nationalen und internationalen Grosskunden in Ihrem Verkaufsgebiet zuständig. Die Neu-Akquise ist Ihre Herzensangelegenheit und stellen so einen langfristigen und kunden-orientierten Geschäftswert sicher und entwickeln gemeinsame Markteinführungslösungen mit Partnerunternehmen zur Steigerung des Kundenerfolgs. Sie kommunizieren exzellent, betreiben ein aktives Networking bei den zugestellten Zielkunden und arbeiten im Team eng mit den Kundenberatern zusammen.

**Ihre Persönlichkeit** Sie verfügen über eine betriebswirtschaftliche Ausbildung mit Weiterbildung im Verkauf und über langjährige Erfahrungen im Sales und in der Beratung von mittleren und grösseren Unternehmen. Ihre Kenntnisse der Versicherungsgeschäfte haben Sie bewiesen. Sie sind fähig, wichtige Beziehungen zur C-Suite aufzubauen und haben Erfahrungen, Unternehmen durch Versicherungs-, Vorsorge- und Risikoberatungen zu leiten und verantwortlich zu führen. Sie haben eine grosse Leidenschaft für das Versicherungsgeschäft und die Beratungen der Portfolios in der Versicherung, Vorsorge und Risiko. Sie sind hoch-motiviert, haben eine schnelle Auffassungsgabe und bringen Ihre effiziente und ziel-orientierte Arbeitsweise mit exzellenter Kommunikation in interne und externe Teams ein. Sie sind eine kommunikative Persönlichkeit mit guten Umgangsformen, einem sicheren Auftreten und Freude am Kundenkontakt. Sie bringen ein gutes Netzwerk im Unternehmensgeschäft mit, sind sehr selbständig und gewohnt, Kontakte auf höchster Ebene zu knüpfen.

**Ihre Perspektiven** Sämtliche Vorteile eines professionellen Unternehmens mit einem starken Engagement für die Kunden. Ein kollaboratives und integratives Arbeitsumfeld mit engem Kontakt zu den Kunden wird hier gross geschrieben. Das erstklassige Anstellungspaket entspricht der verantwortungsvollen Position. Ihre Muttersprache ist Deutsch, gute Englisch-Kenntnisse sind von Vorteil. Wenn Sie diese spannende Herausforderung anspricht, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.