



Einfach. Innovativ. PBV.

Bancassurance – der Vertrieb von Versicherungsprodukten über den Bankschalter – zählt heute zu den erfolgreichsten Konzepten im internationalen Markt. Die PB Versicherungen sind in diesem Geschäftsfeld exklusiver Kooperationspartner der Postbank. Als Unternehmen des Talanx-Konzerns schaffen wir Synergien und verbinden das Know-how eines der großen Versicherer Europas mit dem dichtesten Filialnetz und einem der größten mobilen Bankvertriebe Deutschlands.

Bank-/Versicherungskaufmann, Betriebswirt o. Ä. als

Key Account Manager (m/w/d)

Region Mitte (Hessen, Rheinland-Pfalz, NRW)

Ihre Aufgaben

Sie verstehen etwas von Finanzdienstleistungen/betrieblicher Altersversorgung und wissen, wie man eine Partnerschaft pflegt? Wunderbar. Denn bei uns können Sie eine exklusive Partnerschaft weiterentwickeln und auf eingespielte Synergien setzen.

Als Key Account Manager verantworten Sie das Belegschaftsgeschäft in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) für die PB Pensionsfonds AG bei unseren Kooperationspartnern Deutsche Post DHL Group und Postbank. Im Austausch mit den Führungskräften der Kooperationspartner schaffen Sie optimale Voraussetzungen für die Vermarktung unserer Produkte. Ihre Aufgabe besteht darin, die Mitarbeiter der Deutsche Post DHL Group und der Postbank in Informationsveranstaltungen und Einzelterminen hinsichtlich der Entgeltumwandlung gemäß § 3 Nr. 63 EStG zu beraten. Darüber hinaus akquirieren Sie in Kooperation mit den Vertriebswegen der Postbank Neukunden für die betriebliche Altersversorgung und organisieren die Mitarbeiterberatung. Sie arbeiten zudem an der Weiterentwicklung der Betreuungssysteme mit, erstellen Vertriebskonzepte und qualifizieren Ihre Kollegen aus anderen Vertriebswegen für die bAV-Beratung.

Was wir bieten

- Ein Arbeitgeber, der Potenziale schnell erkennt und konsequent fördert
- Eine intensive, viermonatige Einarbeitung
- Individuelle Weiterbildung und Entwicklung, wie ein Studium oder eine Fachberater-/Fachwirtausbildung
- Flache Hierarchien in einem motivierten, innovativen Team
- Großer Handlungsspielraum und die Freiheit, Ihre Ideen umzusetzen
- Moderne IT-Ausstattung (Laptop, Diensthandy, Tablet) und Dienstwagen (alles auch zur privaten Nutzung)
- Ein attraktives Gehaltspaket mit Beteiligung am Unternehmensergebnis, betrieblicher Altersversorgung und vermögenswirksamen Leistungen

Ihr Profil

- Eine abgeschlossene Ausbildung als Bank- oder Versicherungskauffrau/-mann oder ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Berufserfahrung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen, insbesondere bAV (Entgeltumwandlung gemäß § 3 Nr. 63 EStG, Führen von Arbeitgebergesprächen)
- Zielgruppenorientierte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit
- Hohes Engagement und Begeisterungsfähigkeit
- Reisebereitschaft

Nehmen Sie die Herausforderung an? Dann freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrer Verfügbarkeit sowie der Kennziffer 7843 an HDI Service AG, Personalmanagement, Claudia Kuhbandner, Proactiv-Platz 1, 40721 Hilden, Tel. +49 2103 34 7291. Bei Fragen freuen wir uns auf Ihren Anruf.

[jetzt bewerben](#)