



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.

Für den Bereich „Marketing/Vertriebsunterstützung und Training“ suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt befristet für die Dauer von zwei Jahren am Standort Hilden zwei

Sales-Trainees (m/w/d) Bancassurance

Ihre Aufgaben

Sie haben Ihr Studium erfolgreich beendet und interessieren sich für die Aufgaben rund um den Vertrieb von Versicherungsprodukten? Sie haben darüber hinaus Interesse an der Zusammenarbeit mit unterschiedlichsten Schnittstellen? Bestens. Denn in unserem zweijährigen Trainee-Programm haben Sie die Chance, die Tätigkeit eines Key Account Managers in einer exklusiven Partnerschaft kennenzulernen und darüber hinaus auch Einblick in andere Konzernabteilungen zu bekommen. Zu den Aufgaben des Key Account Managers gehören die Vermarktung unserer Versicherungsprodukte bei unserem Partner Postbank weiter auszubauen und alle Vertriebskanäle – vom Filialgeschäft bis zum Internet – optimal zu nutzen.

Durch Stationen im Vertrieb, im Vertriebsstraining sowie in Marketing und Vertriebsunterstützung bereiten wir Sie systematisch auf diese Tätigkeit vor. Bundesweit begleiten Sie die Mitarbeiter der Postbank in der Versicherungsberatung. Im Team entwickeln Sie Betreuungssysteme und Vertriebskonzepte, die Sie vor Ort umsetzen. Auch nehmen Sie an internen Projekten teil und arbeiten mit bei der Entwicklung von Vertriebsmaßnahmen. Als Experte aus Vertriebsicht begleiten Sie andere Fachabteilungen bei der Konzeption und Durchführung von Maßnahmen im Umfeld der Digitalisierung im Vertrieb. Nach erfolgreichem Abschluss des zweijährigen Programms haben Sie beste Chancen auf eine Übernahme als Key Account Manager.

Was wir bieten

Einen Arbeitgeber, der sich als „Haus der Talente und Unternehmer“ versteht und Potenziale schnell erkennt und konsequent fördert. Und das Konzept, unseren Talenten alle wichtigen Vorteile zu bieten: attraktive Vergütungen, Beteiligung am Unternehmensergebnis, flache Hierarchien, umfassende Weiterbildung, ausgezeichnete Karrierechancen.

Ihr Profil

Für diese vielseitige Aufgabe bringen Sie ein wirtschaftswissenschaftliches Studium mit, idealerweise ergänzt um eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung. Erste Kenntnisse aus der Finanzdienstleistungsbranche, z. B. durch Nebentätigkeiten oder Praktika, sind wünschenswert, jedoch keine Bedingung. Sie besitzen sehr gute kommunikative Fähigkeiten und sind überdurchschnittlich engagiert. Freude an neuen Herausforderungen und dem Kontakt mit verschiedenen Ansprechpartnern zeichnen Sie ebenso aus wie Flexibilität und Reisebereitschaft. Ihre sehr guten konzeptionellen Fähigkeiten haben Sie bereits erfolgreich unter Beweis stellen können. Geübte PC-Anwenderkenntnisse, insbesondere die Beherrschung der MS-Office-Produkte und einen Pkw-Führerschein setzen wir voraus.

Bereit für zwei Jahre neuer Eindrücke und Erfahrungen? Dann richten Sie Ihre Bewerbung unter Angabe der Kennziffer 9325 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