

Stanowisko: Specjalista ds. wadów i gwarancji

Miejsce pracy: Szczecin, Zachodniopomorskie

Oczekiwania:

Kryteria formalne:

- wykształcenie min. wyższe (kierunki techniczne, ekonomia),
- doświadczenie w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych oraz sprzedaży bezpośredniej min 1 rok,
- dobra znajomość pakietu MS Office (Word, Excel, PP)
- wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne,
- samodyscyplina i samodzielność w działaniu,
- czynne prawo jazdy kat. B,

Zapewniamy:

- współpracę na podstawie częściowej umowy o pracę bądź umowy zlecenia,
- możliwość uzyskania wysokiego poziomu finansowego (stała kwota wsparcia + prowizja),
- przygotowanie i wdrożenie do realizacji zadań,
- możliwość podnoszenia kwalifikacji zawodowych,
- niezbędne narzędzia pracy.

Zadania kandydata:

- prezentowanie oferty i sprzedaż gwarancji bankowych oraz poręczeń wadów przetargowych dla firm z sektora MMSP z województwa zachodniopomorskiego,
- realizacja indywidualnych planów sprzedaży, aktywne pozyskiwanie klientów, opieka nad portfelem,
- współpraca z Towarzystwami Ubezpieczeniowymi,
- budowanie długoterminowych relacji z klientami,
- dopasowanie produktów do potrzeb i oczekiwań klientów,
- kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy,
- wsparcie zespołu Account Manager pod kątem realizacji celów sprzedaży

Zgłoszenia prosimy wysyłać na: praca@funduszpomerania.pl

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z przepisami rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016) oraz ustawy z dnia 10 maja 2018r. o ochronie danych osobowych (t.j. Dz U. z 2018r. poz. 1000)

Kandydaci, którzy spełnili wymogi formalne zostaną poinformowani o terminie rozmowy kwalifikacyjnej telefonicznie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej. Spółka zastrzega sobie prawo wyboru osób zaproszonych na rozmowę spośród dokonujących zgłoszenia.

W czasie rozmów kwalifikacyjnych dokonana zostanie ocena kompetencji kandydatów uwzględniając następujące kryteria:

1. doświadczenie w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych oraz sprzedaży bezpośredniej min 1 rok,
2. wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne,
3. samodyscyplina i samodzielność w działaniu,