ASESOR DE SEGUROS E INVERSIÓN

Company Description

Presente en España desde 1834, GENERALI es uno de los principales protagonistas del mercado asegurador español. La compañía cuenta con cerca de 2.000 empleados y una de las más amplias redes de asesores del país, con más de 1.600 oficinas de atención y 10.000 profesionales.

GENERALI centra su estrategia en ofrecer a sus clientes una experiencia excelente. Para conseguirlo, desarrolla el pionero proyecto de encuestas denominado TNPS, a través del cuál se realizan más de 900.000 encuestas al año para conocer la opinión de los clientes. Gracias a la información que se recoge, la compañía consigue mejorar de manera continua sus procesos y la calidad del servicio que presta.

En su apuesta por la innovación como palanca de crecimiento, GENERALI pone a disposición de sus clientes productos y servicios telemáticos de última generación y áreas privadas de gestión como Mi GENERALI. En todos estos desarrollos se cumplen los máximos estándares de usabilidad para que los clientes y canales de distribución puedan realizar cualquier tipo trámite de manera ágil y sencilla.

Asimismo, para facilitar el acceso a los clientes, GENERALI distribuye sus soluciones a través de una estrategia multicanal, gracias a su red de agentes y corredores, bancaseguros y canales directos

Information

Deadline: 2022-11-14
Category: Business
Province: Bizkaia
Country: Basque Country
City: Bilbao

Company

GENERALI SEGUROS

Main functions, requisites & benefits

Main functions

¿Qué harás? Buscar y captar nuevos clientes. Asesorar y presentar ofertas personalizadas. Gestionar las oportunidades comerciales que te facilitemos. Atender de forma presencial y remota las necesidades de tus clientes. Gestionar y fidelizar a tus clientes particulares y empresas.

Requisites

¿Qué requisitos mínimos debes cumplir? Estudios mínimos: Bachillerato. Experiencia de al menos 2 años en puestos comerciales o gestión de cuentas. Imprescindible residencia en la provincia del puesto vacante. ¿Qué requisitos te darán un plus? Titulación universitaria. Experiencia en el sector seguros o en banca. Espíritu emprendedor y habituado a trabajar por objetivos. Habilidades de negociación y alta capacidad de comunicación. Perfil digital. Hablar inglés, alemán o francés.

Benefits

¿Qué te ofrecemos? Un plan de carrera estable y a largo plazo con el apoyo de un tutor personal que te ayudará a alcanzar tus objetivos en cada etapa. Un paquete retributivo compuesto por fijo mensual + bonus + comisiones por ventas y renovaciones. Contrato mercantil. Flexibilidad horaria para facilitarte la conciliación. Posibilidad de acudir a la oficina o teletrabajar según tus preferencias. Contactos de clientes potenciales que complementen tu actividad de captación. Herramientas digitales para potenciar tu presencia online, así como la atención personal y remota de tus clientes. Formación a nuestro cargo para que obtengas el Certificado Grupo 2, exigido por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para ejercer la profesión. Un completo programa de formación continua con la posibilidad de obtener más certificaciones oficiales.