

Company
Description

Con 77.000 empleados y 65 millones de clientes en más de 60 países, el Grupo GENERALI ocupa una posición de liderazgo en el mercado mundial. Presente en el mercado español desde hace más de 180 años, es sinónimo de confianza para más de tres millones de clientes, gracias a la profesionalidad del equipo humano y a nuestra red de mediadores. Actualmente más del 50% del volumen de primas del sector es distribuido por mediadores físicos. Sigue siendo un negocio de personas, dotadas de herramientas digitales de asesoramiento, un negocio de confianza y proximidad a lo largo de cada fase del ciclo de vida del cliente. Pensamos que estamos en el mejor momento para que nuestro camino y el de gente como tú, se crucen y construir juntos un ilusionante proyecto de creación de una selecta red de Agentes profesionales. La mejor del sector.

Information

 Deadline: 2024-10-01
 Category: Business
 Province: Bizkaia

 Country: Basque Country
 City: BILBAO

Company**GENERALI SEGUROS****Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Asesorar al cliente mediante ofertas personalizadas con el apoyo de las mejores herramientas digitales y comerciales. Gestionar las oportunidades comerciales que te facilitemos a través de nuestro CRM de gestión, tanto para clientes potenciales como para los clientes que ya tengas en tu cartera. Desarrollar tus habilidades "Phygital", combinando la atención presencial con la online, mediante el uso de diferentes aplicaciones digitales que GENERALI desarrolla para facilitar tu actividad.

Requisites

Experiencia en puestos comerciales o gestión de cuentas. Imprescindible residencia en la provincia del puesto vacante durante al menos 1 año. ¿Qué requisites te darán un plus? Experiencia en el sector seguros o en banca. Espíritu emprendedor y habituado a trabajar por objetivos. Pasión por las ventas. Habilidades de negociación y alta capacidad de comunicación. Perfil digital.

Benefits

Un proyecto estable y a largo plazo con el apoyo de un tutor personal que te ayudará a alcanzar tus objetivos en cada etapa y que te permitirá tener tu propio negocio. Ingresos crecientes y recurrentes mediante un sistema retributivo compuesto por fijo mensual + bonus + comisiones por ventas y mismo porcentaje de comisión en renovación de cartera. Gestión de tu propio negocio con un contrato mercantil y el respaldo de una compañía líder en el sector. Desarrollar un plan de carrera estable y a largo plazo mediante la prospección, gestión y fidelización de clientes. Estabilidad profesional en un sector estable y confiable, incluso en tiempos de incertidumbre. Flexibilidad horaria para facilitarte la conciliación. Herramientas digitales y de gestión, punteras en el sector asegurador. 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. Formarte de manera continua en una amplia gama de productos, tanto personales como de empresas, para poder asesor de manera integral a tus clientes. Un completo programa de formación continua en productos y habilidades, con la posibilidad de obtener más certificaciones oficiales.