



Privatassurandører til Sjælland

ER DU ET KONKURRENCEMENNESKE OG DRIVES DU AF AT SÆLGE OG ALTID LIGGE NR 1?

Har du forsikringserfaring, og vil du lidt mere med din karriere end gennemsnittet, så finder du ikke en bedre mulighed end denne. Har du energien og vinderviljen, er vi klar til at investere massivt i dig og din udvikling som assurandør.

Du kan se frem til et stort markedspotentiale og gode bookede møder, hvor du møder frem med de helt rigtige forsikringsprodukter og et stærkt brand i ryggen. Du kan også se frem til et sammenhold og godt kollegaskab, hvad teamets flotte trivselsmålinger kun understreger, at du bliver en vigtig del af vores store team på Sjælland, som består af 24 dygtige og kompetente kollegaer. Her får du både frihed, ansvar og et stærkt fællesskab, der løfter dig hele vejen til succes i jobbet.

Om jobbet

Dit fokus bliver primært at skaffe nye kunder. Du planlægger og afvikler møder hjemme hos kunderne eller alternativt over telefonen. På møderne er du åben, imødekommende og spørger ind, så du forstår den enkelte kundes situation og behov. På baggrund af din helt nye viden om kunden, præsenterer du så mulige forsikringsløsninger.

Du får succes ved at være nysgerrig på andre mennesker. Din ægte interesse giver dig både de oplysninger, du skal bruge for at matche behov og løsninger optimalt og skabe den fornødne tillid. Spørgeteknik og salgstræning er begge områder, du får skræddersyet undervisning i. Der er derudover altid hjælp at hente i vores team eller i vores velfungerende support.

Dine primære opgaver bliver, at:

- Planlægge og afvikle salgsmøder hjemme hos potentielle kunder eller over telefonen
- Sikre optimal forståelse af kundernes behov ved at spørge ind og være nysgerrig
- Præsentere mulige løsninger på møder og svare på eventuelle spørgsmål
- Optimalt set lukke aftalen på mødet – alternativt følge op og få lukket aftalen umiddelbart efter
- Booke egne møder, hver uge – resten af dine møder kommer via vores mødebooker
- I de tidsrum hvor der ikke er møder, vil du skulle være opsøgende over for andre emner over telefonen

Du kører ud hjemmefra og dækker dit geografiske område sammen med dine teamkolleger.

Vi tilbyder

Samtidig med at vi stiller høje krav til dig som medarbejder, forventer vi også, at du stiller krav til os som arbejdsgiver. Her er nogle af de fordele, du får ved at arbejde hos If:

- Grundløn + aconto, samt bonus
- God pensionsordning og mulighed for at købe kvalitetsforsikringer med personalerabat
- Betalt sundhedsforsikring samt tand- og ulykkesforsikring
- Fleksible arbejdstider
- Massageordning
- Uddannelse på forsikringsakademiet
- Mange medarbejderklubber på tværs af sport, kunst og divs.

Om teamet

Du bliver som nævnt en del af vores stærke team bestående af 24 assurandører, som dækker hele Sjælland og øerne. Derudover har vi også mange gode kollegaer på Fyn og i Jylland. Så selv om vi er spredt i hele landet, sparrer og deler vi meget aktivt vores viden. Det sker både via kald fra bilen mellem møder, via faste fællesmøder og på diverse sociale arrangementer.

Hvem er du?

Skal du have succes med et salgsjob som dette, skal du have lidt mere energi end de fleste. Du skal også få et kick ud af at lukke et salg.

Vil du i øvrigt gerne vinde og være en af de bedste, så får du muligheden i dette job. Du kører ud hjemmefra og skal derfor kunne styre din egen hverdag, samtidig skal du kunne lide at bygge og pleje relationer. Nøgleordet er gensidig tillid.

Derudover skal du kunne sætte kryds ved:

- Forsikringserfaring fra en salgsvendt funktion
- Motivation for at tage uddannelse på Forsikringsakademiet, hvis du ikke allerede har det
- Motivation for at lære at vores IT-systemer, forretningsgange samt indtegningsregler
- Egen bil og gyldigt kørekort – du får kilometerpenge efter statens takster

Om ansøgning og rekrutteringsproces

Ansøgningsfrist: Screening og interview sker løbende. Deadline for at søge er den 31. oktober 2026.

Ansøgning:

Vi lukker processen, når vi har fundet de rigtige. Send derfor gerne din ansøgning allerede i dag.

Lokation: Hjemmekontor

Startdato: 01.12.2026 eller 01.01.2026

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte salgschef Karina Friis på mail: karina.friis@if.dk

Hos If ønsker vi at skabe en arbejdsplads med lige muligheder for alle. Vi opfordrer alle uanset køn, alder, baggrund eller eventuel funktionsnedsættelse til at søge. Vi anbefaler desuden, at du undlader at inkludere billede i dit CV.

Ansøgers forhold kan, indenfor lovgivningens rammer, undersøges via offentligt tilgængelige oplysninger på internettet og sociale medier. Kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, vil blive bedt om at komme med referencer samt fremvise straffeattest.

Vi glæder os til at høre fra dig.

If Skadeforsikring

Home Office DK, Home Office DK
www.if.dk

Ansøgningsfrist

31. oktober 2026
Privatassurandører til Sjælland

Kontaktperson

Karina Friis
karina.friis@if.dk