



Forsikringsrådgiver til Outbound Landbrug

If og Topdanmark er på en spændende rejse frem mod at blive ét selskab og dermed Danmarks næststørste forsikringsselskab.

Vi leder efter dig, som brænder for rådgivning med et tydeligt salgsfokus, og som motiveres af at skabe værdi for vores kunder. Vi er sat i verden for at hjælpe vores kunder, og for at skabe tilfredse kunder gennem ansvarlig rådgivning og gode salgsdialoger.

Med din grundige og nysgerrige tilgang til dialogen sætter du dig ind i kundens forsikringsbehov og tilbyder relevante og værdiskabende forsikringsløsninger. Salg er en naturlig del af din rådgivning, og du trives med, at god kundedialog og gode salgsresultater går hånd i hånd.

Sidder du nu og tænker: *“Ja, det er lige mig”*, så har du nu en spændende mulighed for at tage næste skridt i din karriere.

Om jobbet:

Du er rådgiver med stort R og sælger med stort S i dialogen med vores eksisterende kunder.

Du vil dagligt arbejde med udgående salg og rådgivning til vores små og mellemstore landbrugskunder, primært via outbound-kampagner.

Din opgave er at gennemgå kundens nuværende forsikringer, afdække behov og aktivt rådgive frem mod et salg, alt sammen via telefon.

Vi arbejder mandag til fredag primært i tidsrummet 8-16. Du får en struktureret hverdag med klare mål, hvor du indgår i en vagtplan, så vi er tilgængelige for vores kunder, når de har brug for os.

Vi tilbyder:

Samtidig med at vi stiller høje krav til dig som medarbejder, forventer vi også, at du stiller krav til os som arbejdsgiver. Hos If tilbyder vi blandt andet:

- Et inkluderende arbejdsmiljø, hvor alle er velkomne
- Karriere- og udviklingsmuligheder i Nordens største forsikringsselskab
- Sociale aktiviteter og et fagligt stærkt miljø
- Mulighed for hybrid arbejdsplads
- En sundhedsfremmende arbejdsplads med fx motionsordning og sportsaktiviteter
- Sundheds-, ulykkes- og tandforsikring
- Attraktive forsikringsfordele og pensionsordning

Om teamet:

Du bliver en del af et ambitiøst og lille outbound-team i vækst, hvor samarbejde og fælles succes er i fokus. Du bliver grundigt klædt på til opgaven gennem et struktureret onboarding- og uddannelsesforløb med tæt støtte fra både kolleger og leder.

Vi har en sund og uformel kultur med høj tillid, hvor vi spiller hinanden gode og fejrer vores resultater. Vi arbejder aktivt efter If's værdier: *Trust is our backbone, We stay ahead, We put our hearts into it.*

Hvem er du?

Du er en stærk kommunikator, som trives med at afslutte et salg og gøre det på en troværdig og positiv måde. Du rådgiver med engagement og begejstring, og kunderne kan både høre og mærke, at du brænder for at hjælpe dem i mål.

Du arbejder målrettet, finder den rigtige løsning for kunden og tager ansvar for både kundeoplevelse og salgsresultater. Samtidig bidrager du aktivt til et sundt teamfællesskab, hvor vi sammen skaber resultater og høj trivsel.

Det er en fordel, hvis du har erfaring fra forsikringsbranchen, men det vigtigste er, at du:

- er stærk i kundedialoger og salgsarbejde
- har lyst til at udvikle dig fagligt
- trives i et performance-miljø med klare mål

For at få succes i jobbet kan du nikke genkendende til:

- Jeg brænder for salg og rådgivning
- Jeg motiveres af at kontakte eksisterende kunder og optimere deres forsikringsløsninger

- Jeg har gå-på-mod og lader mig ikke slå ud
- Jeg er en stærk teamplayer med respekt for fællesskabet
- Jeg har nemt ved at give og modtage feedback
- Jeg har et positivt mindset og en god portion humor
- Jeg har gode dansk-kundskaber i skrift og tale og kan begå mig på engelsk
- Jeg trives med at blive målt på kundetilfredshed og salgsresultater
- Jeg er interesseret i at uddanne mig via Forsikringsakademiet

Om ansøgning og rekrutteringsproces

Ansøgningsfrist: 28. oktober 2026 (screening og samtaler sker løbende).

Ansøgning: Upload dit CV via vores hjemmeside. Du behøver ikke vedhæfte en motiveret ansøgning, men skriv gerne et par linjer i dit CV om, hvorfor jobbet har din interesse.

Lokation: Ballerup

Startdato: 1. december 2026

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte leder af Outbound Landbrug, Gitte Bech, på telefon 26 33 65 12.

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 vedhæfte billede i dit CV.

Ansøgers forhold kan inden for lovgivningens rammer blive undersøgt via offentligt tilgængelige oplysninger. Kandidater, der går videre i processen, vil blive bedt om at oplyse referencer og fremvise straffeattest. Afhængigt af stillingens indhold kan der også foretages kreditcheck.

Vi glæder os til at høre fra dig!

If Skadeforsikring

Ballerup, 2750 Ballerup

www.if.dk

Ansøgningsfrist

28. oktober 2026

Forsikringsrådgiver til Outbound Landbrug

Kontaktperson

Gitte Bech

[26 33 65 12](tel:26336512)

kontakt@finanskandidaten.dk