



Erhvervsassurandør til GF TrekantOmrådet

Vil du skabe din egen forretning og vinde nye erhvervsmedlemmer?

Har du jagtinstinkt, kommercielt drive og evnen til selv at skabe nye salgsmuligheder?

Motiveres du af at åbne døre, opsøge virksomheder og omsætte relationer til forretning? Så er du måske vores nye erhvervsassurandør i GF TrekantOmrådet.

Hos GF er vi et medlemsejet forsikringsselskab med stærk lokal forankring. Vi tror på, at erhvervsvirksomheder ønsker et nærværende alternativ, hvor personlig rådgivning, tillid og gode relationer går hånd i hånd.

Vi vil styrke vores position på erhvervsmarkedet og søger derfor en erhvervsassurandør, der aktivt går ud og skaber nye muligheder. Du får ansvaret for selv at opsøge nye erhvervsmedlemmer, hjælpe med at opbygge vores medlemsportefølje på erhverv og skabe vækst i lokalområdet.

Du skaber selv mulighederne

Du skal selv finde potentialet i markedet og omsætte det til nye erhvervsmedlemmer. Du researcher virksomheder, identificerer relevante beslutningstagere og tager den første kontakt. Du booker møder, følger op på leads og arbejder målrettet på at gøre potentielle medlemmer til en del af GF.

Når du møder virksomhederne, handler det om at forstå deres forretning, afdække deres risici og rådgive om løsninger, der skaber værdi. Du planlægger selv din hverdag og arbejder struktureret med din pipeline, så du hele tiden skaber fremdrift i salget.

Du står dog ikke alene med opgaven. GF har stærke samarbejdspartnere og gode lokale relationer, som giver mulighed for at skabe nye kontakter og åbne døre til erhvervslivet. Du får også mulighed for at deltage i relevante netværk og erhvervsarrangementer, hvor du kan opbygge relationer og skabe nye forretningsmuligheder.

Dine primære arbejdsopgaver

- Opsøge nye erhvervsmedlemmer gennem en målrettet salgsindsats.
- Kontakte virksomheder, booke møder og skabe adgang til beslutningstagere.
- Rådgive om erhvervsforsikringer og udarbejde tilbud.
- Følge systematisk op på leads og tilbud frem mod en aftale.
- Skabe nye relationer gennem netværk, samarbejdspartnere og lokalt erhvervsliv.
- Opbygge en lønsom medlemsportefølje med fokus på langsigtede relationer.

Om dig

Du motiveres af at skabe resultater og trives med frihed under ansvar. Du tager selv initiativ, arbejder målrettet og lader dig ikke slå ud af et nej. Du har blik for nye forretningsmuligheder og forstår, at gode resultater skabes gennem vedholdende salgsarbejde kombineret med troværdig rådgivning.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med opsøgende salg.
- Har forståelse for erhvervsvirksomheders behov og risici.
- Er god til at skabe kontakt, åbne døre og opbygge tillidsfulde relationer.
- Arbejder struktureret med salgsaktiviteter, pipeline og opfølgning.

Vi ser gerne, at du allerede har uddannelse på niveau 4 Erhverv fra Forsikringsakademiet. Har du ikke uddannelsen endnu, forventer vi, at du er motiveret for at udvikle dine faglige kompetencer og påbegynder uddannelsen efter ca. 6 måneders ansættelse.

Frihed, tryghed og attraktive vilkår

Hos GF får du stor frihed til at planlægge din egen hverdag og sætte retningen for din salgsindsats. Vi tror på, at de bedste resultater skabes, når du får ansvar, råderum og mulighed for at præge din egen succes.

Vi tilbyder en attraktiv lønpakke med gode provisionsvilkår, så dine resultater også kan mærkes på lønsedlen. Dertil kommer en god pensionsordning og trygheden ved at være en del af et veletableret, medlemsejet forsikringsselskab med stærk lokal forankring.

Et stærkt team i ryggen

Selvom du selv skal skabe din forretning, står du ikke alene.

Hos GF TrekantOmrådet bliver du en del af et team med 30 kollegaer, godt humør og stærkt engagement. Vi hjælper hinanden, deler viden og sparrer om både udfordringer og muligheder.

Du får plads til at tage initiativ og sætte dit eget præg på hverdagen, samtidig med at du bliver en del af et stærkt fællesskab. Vi tror på at samarbejde og faglig sparring skaber både arbejdsglæde og gode resultater.

Klar til at skabe din egen forretning? - Så vil vi gerne høre fra dig.

Send din ansøgning og dit CV senest den **20. november 2026**.

Vi indkalder løbende relevante kandidater til samtale og ansætter, så snart vi har fundet den rette. Stillingsopslaget tages derfor ned, når den rette kandidat er fundet.

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte Heidi Damgaard Dyrvig på mail hedd@gfforsikring.dk.

Vi glæder os til at høre fra dig.

**GF Forsikring –
TrekantOmrådet**

Fredericia, 7000 Fredericia
www.gfforsikring.dk

Ansøgningsfrist

20. november 2026
Erhvervsassurandør til GF
TrekantOmrådet

Kontaktperson

Heidi Damgaard
Dyrvig
hedd@gfforsikring.dk