



Privatassurandører til Jylland

Vil du have god introduktion, fleksibilitet og masser af muligheder for succes samt en af branchens mest attraktive lønpakker? Har du erfaring fra en salgsvendt funktion inden for forsikring – og er du klar til at tage din karriere til næste niveau? Så er dette job skabt til dig!

Om rollen

Dit fokus som privatassurandør 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 viden om kunden, præsenterer du så mulige løsninger.

Dine primære opgaver bliver at:

- Planlægge og afvikle salgsmøder hos potentielle kunder eller over telefonen
- Sikre optimal forståelse af kunders 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 mødebookere

I de tidsrum hvor der ikke er møder, vil du skulle være opsøgende over for andre emner over telefonen.

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:

- Inkluderende arbejdsmiljø
- Karriere- og udviklingsmuligheder i Nordens største forsikringsselskab
- Stærkt team, der bakker dig op
- Attraktiv lønpakke med god pension og individuel bonus
- Personalerabat på forsikringer
- Betalt sundheds-, tand- og ulykkesforsikring
- Fleksible arbejdstider
- Motions- og massageordning
- Gennemtestet introforløb fra dag ét
- Uddannelse på Forsikringsakademiet
- Mange medarbejderklubber på tværs af interesser

Om teamet

Du får 13 privatassurandører som dine nærmeste kolleger. Selv om vi er spredt i flere teams, over hele Jylland, har vi et stærkt sammenhold. Vi sparrer og deler meget aktivt vores viden med hinanden. Det sker både via kald fra bilen mellem møder, via faste fællesmøder og på diverse sociale arrangementer.

Din løbende udvikling sikrer vi blandt andet via dine faste 1:1 møder med salgschefen, som du selvfølgelig også altid er meget velkommen til at bruge som sparringspartner.

Hvem er du?

Dette job er til dig, der vil lidt mere end gennemsnittet, og som har den energi og det drive, der skal til for at lykkes i salg. Du motiveres af at vinde og stræber efter at være den bedste i dit team – så måske det er dig, der står med pokalen som årets assurandør næste gang.

Du skal kunne planlægge din hverdag, så du får booket og afholdt det nødvendige antal møder samt fulgt op. Som sælger, skal du selvfølgelig også kunne skabe en god stemning på et møde – både fysisk og over telefonen – så kunderne kan mærke din interesse i deres situation og din lyst til at hjælpe dem.

Derudover skal du kunne sætte kryds ved nedenstående:

- Erfaring med salg i forsikringsbranchen
- Motivation for uddannelse på Forsikringsakademiet til minimum niveau 3 og gerne mere
- Motivation og mulighed for at kunne arbejde aftener på kundemøder, når kunderne efterspørger det
- Egen bil og gyldigt kørekort – du får kilometerpenge efter statens takster
- Ren straffeattest – skal fremvises i forbindelse med eventuelle samtaler

Om ansøgning og rekrutteringsproces

Ansøgningsfrist: Screening og interview sker løbende. Deadline for at søge er den 25.11.2026.

Ansøgning: Send venligst dit CV via vores hjemmeside. Du behøver ikke at vedhæfte en motiveret ansøgning, men skriv gerne et par linjer om, hvorfor du gerne vil have jobbet som en del af dit CV.

Lokation: Jylland

Start dato: 01.02.2027 – eller efter nærmere aftale ved ansættelse.

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte salgschef i Jylland Nord & Vest, Morten Rygaard Mølby, på mail: morten.rygaard.molby@if.dk eller salgschef i Jylland Øst, Jens Ole Pedersen, på mail: jens.ole.pedersen@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

Viby J, 8260 Viby J
www.if.dk

Ansøgningsfrist

25. november 2026
Privatassurandører til Jylland

Kontaktperson

Morten Rygaard Mølby
morten.rygaard.molby@if.dk