

Ambitiøs forsikringsrådgiver med salgsdrive til Erhverv

Har du erfaring med udgående salg og lyst til at arbejde med erhvervskunder? Trives du i et miljø med højt tempo, klare mål og fokus på resultater?

Vi udvider og søger flere kolleger til vores salgsteam i Fastholdelse Erhverv. Hos os får du ikke alene mulighed for at skabe stærke salgsresultater, men også for at opbygge eftertragtede forsikringskompetencer og accelerere din udvikling i en af Danmarks største forsikringskoncerner.

Om jobbet

Som Erhvervsrådgiver bliver din vigtigste opgave at udvikle og styrke relationen til vores eksisterende erhvervskunder gennem proaktiv telefonisk rådgivning, høj aktivitet og målrettet salg. Du tager selv kontakt til kunderne og driver dialogen gennem udgående telefonopkald.

Du bliver en del af et ambitiøst team, hvor vi hver dag arbejder for at skabe værdi for kunderne og levere stærke resultater. Vi tror på, at succes skabes gennem nysgerrighed, vedholdenhed og evnen til at opbygge tillidsfulde relationer. Derfor søger vi dig, der trives med telefonen som arbejdsredskab og ser muligheder i hver eneste kundedialog.

Du motiveres af at arbejde mod konkrete mål og får energi af at se dine indsatser omsat til resultater. Du ved, at de bedste relationer og resultater skabes gennem aktivitet, vedholdenhed og en professionel tilgang til kunderne.

Dine opgaver vil blandt andet være at:

- Rådgive eksisterende erhvervskunder om deres forsikringsbehov.

- Gennemføre forsikringstjek, velkomstkald og behovsgennemgange.
- Arbejde målrettet med fastholdelse og udvikling af kundeporteføljen.
- Identificere mersalgsmuligheder og sikre, at kunderne er korrekt dækket.
- Skabe værdi gennem professionel og troværdig rådgivning.
- Bidrage aktivt til teamets resultater og fortsatte udvikling.
- Understøtte naboteams i perioder med høj aktivitet.

Hos os bliver du en del af et stærkt salgsmiljø, hvor vi hjælper hinanden med at lykkes, deler viden og fejrer succeserne sammen.

Arbejdstiden tilrettelægges via vagtplaner, og du har mulighed for at påvirke dine arbejdstider gennem dine vagtpræferencer. Vores telefoner er åbne mandag til fredag kl. 8.00-16.00.

Om dig

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med udgående og rådgivende salg samt kundekontakt. Det kan sagtens være fra en anden branche.
- Motiveres af mål, performance og muligheden for at skabe stærke resultater.
- Trives i et tempofyldt miljø, hvor aktivitet, ambitioner og kundeoplevelser går hånd i hånd.
- Er vedholdende og lader dig ikke slå ud af et nej.
- Er dygtig til at skabe tillid, opbygge relationer og afdække kundernes behov.
- Er en holdspiller, som bidrager positivt til både teamets resultater og fællesskab.

Vi leder først og fremmest efter mennesker med ambitioner, energi og et ægte drive for salg. Forsikring kan vi lære dig. Viljen til at lykkes har du!

Vi tilbyder

Hos os får du mere end et job. Du får mulighed for at udvikle dig i et ambitiøst salgsmiljø, hvor vi investerer aktivt i din succes. Vi hjælper dig med at indfri dine ambitioner gennem uddannelse på Forsikringsakademiet, løbende salgstræning, sparring, feedback og medlyt, så du hele tiden udvikler dig i rollen.

Du får blandt andet:

- Uddannelse på Forsikringsakademiet samt løbende træning og udvikling.
- Tæt coaching, sparring og feedback fra ledere og kolleger.
- Et stærkt team med højt engagement, masser af energi og fokus på at lykkes sammen.
- Attraktive ansættelsesvilkår med en fast grundløn uden provision, pension samt sundheds- og tandforsikring.

Ansøgning

Lyder det som noget for dig?

Så send os dit CV senest 23. november. Vi behandler ansøgninger løbende, så send gerne din ansøgning hurtigst muligt.

Da vi også lægger vægt på personlighed og kommunikationsevner, har du mulighed for at optage en kort video i ansøgningsflowet. Det er ikke et krav, men en mulighed for at præsentere dig selv og din motivation for stillingen.

Forventet opstart er 1. januar eller hurtigst muligt derefter.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Leder for Fastholdelse, Sebastian Kirketerp Bundgaard, på +45 6061 2649.

Vi glæder os til at høre fra dig.

Til dig, der søger hos os
Du er velkommen til at bruge AI, når du søger hos os. Det vigtigste for os er, at vi stadig kan mærke *dig* – dine refleksioner og din motivation.

I vores rekrutteringsproces er der mennesker hele vejen. Vi bruger ikke AI til at screene eller vurdere ansøgninger.

Alle ansøgninger behandles naturligvis fortroligt. Vi opfordrer alle – uanset alder, køn, baggrund, handicap eller oprindelse – til at søge stillingen.

Alm. Brand Group er en af Danmarks største forsikringsselskaber, og omfatter både Alm. Brand, Codan, Privatsikring og Erhvervssikring. Vi er over 2000 medarbejdere, der arbejder for at sikre og forsikre vores flere end 800.000 kunder. Vores fundament er fokus på kunden, høj arbejdsglæde og vores værdisæt: Vi er ambitiøse, Vi er ordentlige, Vi udviser tillid. Læs mere om Alm. Brand Group på almbrandgroup.com. Følg os på LinkedIn: Alm. Brand Group. Vi opfordrer alle uanset alder, køn, baggrund, handicap eller oprindelse til at søge stillingen.

Alm. Brand Group	**Ansøgningsfrist**	**Kontaktperson**
Aarhus, 8000 Aarhus www.almbrand.dk	23. november 2026 Ambitiøs forsikringsrådgiver med salgsdrive til Erhverv	Sebastian Kirketerp Bundgaard +45 6061 2649 kontakt@finanskandidaten.dk