

## **Kundenberater/in Terminvereinbarung (50–100%) mit Aufstiegschancen**

Du suchst eine spannende Herausforderung in einem wachsenden InsurTech-Unternehmen, das die Versicherungswelt digitalisiert? Dann bist du bei uns genau richtig! Als zukunftsorientiertes und vollständig digitales Unternehmen bieten wir dir die Chance, dein Vertriebs- und Kommunikationstalent einzusetzen. Mit uns kannst du Schritt für Schritt deinen Weg zur Beraterrolle gehen oder dein Potenzial in einer Führungsposition voll entfalten. Für die Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir eine/n Kundenberater/in Terminvereinbarung, der/die unseren Kunden als erster Kontaktpartner zur Seite steht und den digitalen Wandel der Versicherungsbranche aktiv mitgestaltet.

### **Deine Aufgaben:**

- Eigenständige telefonische Terminvereinbarung mit qualifizierten Kunden im Versicherungsbe- reich.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen durch exzellente Kommunikation auf Schwei- zerdeutsch.
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam, um Beratungsgespräche vorzubereiten und zu optimieren.
- Verantwortungsvolle Nachverfolgung und Sicherstellung der Termineinhaltung zur Steigerung der Kundenzufriedenheit.

### **Was Du mitbringst:**

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Terminvereinbarung oder Kundenbetreuung, idealerweise im Versicherungs- oder Finanzdienstleistungsbereich.
- Schweizerdeutsch als Voraussetzung; weitere Sprachen sind ein wertvoller Vorteil.
- Zielorientierte, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise.
- Begeisterung für digitale Prozesse und die Motivation, sich in eine beratende Rolle weiterzuentwickeln.

### **Deine Vorteile:**

- Attraktiver Fixlohn als sichere Basis
- Regelmässige, zusätzliche Vergütung – sicher erreichbare monatliche Boni für deinen Einsatz
- Jahresbonus, die dein Engagement und deine Leistung wertschätzen.
- Entwicklungsmöglichkeiten für leistungsorientierte Mitarbeiter:
  - Führungsrolle: Nutze dein Potenzial, übernimm Verantwortung und gestalte die Zukunft unseres wachsenden Teams aktiv mit.
  - Aufstieg zum Versicherungsberater: Für ambitionierte Vertriebspersönlichkeiten, die ihre Verkaufsstärke voll einsetzen und im direkten Kundenkontakt ihren Erfolg im Vertrieb ausbauen möchten.
- Umfassende Einarbeitung und gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten für deinen persönlichen Werdegang
- Vollständig digitale Arbeitsumgebung und moderne Tools für effizientes Arbeiten
- Dynamisches und unterstützendes Team mit familiärer Atmosphäre
- Zentrale Lage mit hervorragender Verkehrsanbindung

Werde Teil unseres Teams und nutze die Chance, deine Karriere im Vertrieb in einem zukunftsorientierten und wachstumsstarken Unternehmen zu entfalten!

### **miavita GmbH**

Özge Dagbasi

+41 62 544 78 90

[karriere@mia-vita.ch](mailto:karriere@mia-vita.ch)