

CV & BEWERBUNG

Kundenberater mit Vertriebsmotivation

Produktkenntnis, Präsentationstechnik, Professionalität und Glaubwürdigkeit sind die Instrumente und Werte, die ich als Geschäftskundenberater bei der Versicherungsmaklerfirma Martens & Thomas erfolgreich angewendet habe. Jedes Jahr war das Ergebnis erneut, dass ich durch meinen laufenden Dialog mit den Kunden einen äußerst zufriedenstellenden Zusatzverkauf erzielen konnte. Für die Zukunft wünsche ich mir, in einer größeren Versicherungsgesellschaft tätig zu sein, in der ich langfristig die Möglichkeit habe, die Firma zu entwickeln und selbst aufzusteigen.

Neben meiner Versicherungsausbildung liegt eine meiner größten Stärken darin, dass ich mit Kunden sprechen kann, ohne mich zu wiederholen, und stets meine Botschaft mit Substanz vermitteln kann. Das Ergebnis meiner Kundengespräche ist oft, dass der Kunde meinem Ratschlag folgt. Auf diese Weise wird der Versicherungsbedarf des Kundenunternehmens gedeckt und gleichzeitig kann ich mich über den erreichten und gewünschten Zusatzverkauf freuen.

Ich habe gute analytische Fähigkeiten, verstehe Informationen schnell und genau und kann gut wesentliche Ziele, Möglichkeiten und Begrenzungen identifizieren. Meine Art der Kommunikation ist offen, energisch und effizient und ich habe gute Erfahrung darin. Für die Entwicklung fachlicher Kompetenzen wende ich gern ausreichend Zeit und Kräfte auf und bin gern aktiver Teilnehmer an Seminaren und Workshops.

Ich bin ehrgeizig und engagiert und versuche, die sich in jeder Situation anbietenden Möglichkeiten auszunutzen. Als Person bin ich gelassen, selbstsicher und man sagt von mir, dass ich unterhaltsam bin. Es fällt mir leicht, Zusammenarbeit und Engagement innerhalb eines Teams zu fördern, um Ziele und Ergebnisse zu erreichen.

Ich freue mich, von Ihnen zu hören.

Mit freundlichen Grüßen

Peter Test