

Die confera GmbH ist ein erfolgreiches Beratungshaus für betriebliche Versorgungswerke. Die Kernkompetenz der confera GmbH ist die Beratung mittelständischer Unternehmen im Hinblick auf die verschiedensten Möglichkeiten zu betrieblichen Versorgungssystemen. Hier steht der Kunde mit seinen Anforderungen stets im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Wir suchen einen **Berater für betriebliche Versorgungswerke (m/w/d)**, der die Mitarbeiter unserer Firmenkunden berät. Die Beratungen sind vollständig vorgeplant und hierfür ist keine eigene Akquisetätigkeit erforderlich. Im Rahmen der Beratungen unserer Kunden ist es für eine erfolgreiche Tätigkeit wichtig, flexibel, kundenorientiert und reisebereit zu sein.

Bist Du ein Vertriebstalent und hast Lust eigenständig Beratungen zum Thema betriebliche Versorgungslösungen mit einem motivierten jungen Team durchzuführen? Du bist engagiert, zielstrebig und verfügst über mehrjährige Erfahrung in der Kundenberatung? Zusätzlich verfügst Du über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und handelst stets lösungsorientiert?

Dann bist Du bei uns genau richtig! Ab sofort suchen wir einen

Berater für betriebliche Versorgungswerke (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Durchführung von Beratungen der Mitarbeiter unserer Geschäftskunden zu allen Fragen rund um die betriebliche Altersversorgung (bAV)
- Terminierung von Folgegesprächen nach dem Erstgespräch
- Dokumentation aller Beratungsschritte im Beratungsprogramm
- Unterstützung der Mitarbeiter beim Wechsel ihres Arbeitgebers
- Koordination der Beratungsgespräche mit dem Vertriebsinnendienst
- Wöchentliche Erfassung der Ergebnisse für die Vertriebsleitung

Unsere Anforderungen an Dich:

- Mehrjährige Erfahrung in der Kundenberatung, bevorzugt mit Kenntnissen im Bereich betriebliche Versorgungswerke
- Affinität zu rechtlichen Rahmenbedingungen, steuerlichen Gegebenheiten und betriebswirtschaftlicher Gestaltung
- Uneingeschränkte Reisebereitschaft
- ausgeprägte Fähigkeit, komplexe Inhalte verständlich, zielgruppengerecht und sachlich objektiv darzustellen
- sehr gute PC-Kenntnisse und sicherer Umgang mit Präsentationsmedien
- proaktive Arbeitsweise, ausgeprägte Kundenorientierung und eigenverantwortliches Handeln
- Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Engagement und die Bereitschaft sich weiterzuentwickeln, Herausforderungen anzupacken und über den Tellerrand zu schauen

Was wir Dir bieten:

- ein interessantes Arbeitsumfeld mit anspruchsvollen, innovativen und umfangreichen Projekten bei einer Vielzahl spannender Kunden
- flache Hierarchien mit transparenter und offener Kommunikation
- Offenheit und Transparenz im gesamten Unternehmen
- Vertriebstätigkeit ohne eigene Akquiseverantwortung
- sehr gutes Arbeitsklima mit kompetenten, motivierten und sympathischen Kollegen in einem jungen Team
- attraktive und leistungsbezogene Vergütung
- Firmenwagen
- Homeoffice in Leerlaufzeiten
- attraktive betriebliche Altersversorgung
- Urlaubsanspruch von 30 Tagen
- entspannte Arbeitsatmosphäre, kurze Entscheidungswege und Raum für eigene Ideen
- abwechslungsreiche Teamevents
- Möglichkeit zur Teilnahme an regelmäßigen Fortbildungen und Zertifizierungen

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns, Dich bald kennen zu lernen. Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an Claudia Lörtzer (c.loertzer@confera.de)

Sollten weiterführende Fragen zu den Aufgaben, den Benefits oder dem Bewerbungsprozess aufkommen, melde Dich gerne bei Claudia Lörtzer unter +49 9131 974 97 14.

Wir prüfen Deine Unterlagen so schnell wie möglich. Wir bitten um Verständnis, wenn wir durch ein erhöhtes Arbeitspensum etwas mehr Zeit benötigen. Falls wir uns innerhalb von 14 Tagen noch nicht bei Dir gemeldet haben, kannst Du gerne nachfragen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!