



SwissLife



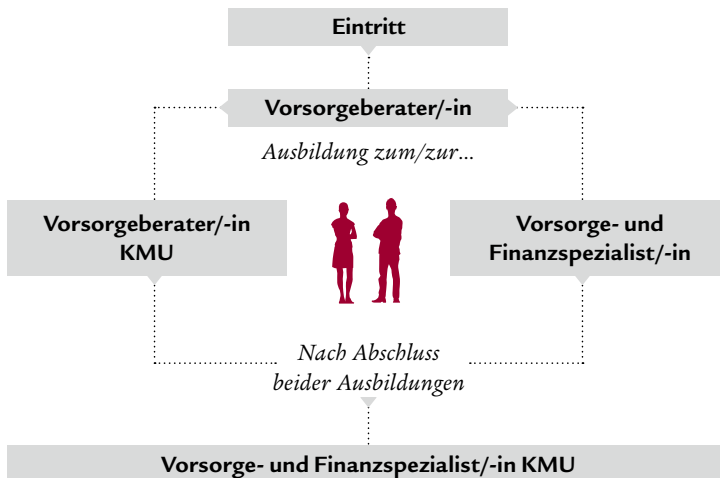
Mit Beratungs- und Verkaufstalent zum Erfolg

Karrierechancen im
Aussendienst von Swiss Life

Wir schaffen ideale Voraussetzungen für Ihren Erfolg.

Swiss Life ist die Nr. 1 für umfassende Vorsorge- und Finanzlösungen in der Schweiz. Über 1,3 Millionen Menschen vertrauen Swiss Life und sorgen so selbstbestimmt für ihr immer längeres Leben. Swiss Life Asset Managers ist nicht nur der drittgrösste Vermögensverwalter der Schweiz, sondern zählt auch zu den führenden institutionellen Immobilien-Asset-Managern in Europa. Darüber hinaus ist Swiss Life hierzulande die grösste private Immobilieneigentümerin.

Karrieremöglichkeiten im Aussendienst von Swiss Life



Dank einem dichten Agenturnetz ist Swiss Life schweizweit in allen Regionen stark verankert. Unsere Beraterinnen und Berater betreuen über eine Million Kunden. Möchten Sie schon bald Teil einer engagierten Aussendienstmannschaft werden?

Gute Gründe, im *Aussendienst* von Swiss Life zu arbeiten.

- ✓ Herausfordernde Tätigkeit in einem starken Unternehmen und einem dynamischen Zukunftsmarkt
- ✓ Flexible Gestaltung des Arbeitstages
- ✓ Erstklassige Aus- und Weiterbildung
- ✓ Massgeschneidertes Einführungsprogramm mit dialogorientiertem Coaching
- ✓ Attraktive Entwicklungsmöglichkeiten (Fach-/Führungskarriere)
- ✓ Arbeitsort in der Wohnregion
- ✓ Erfolgsbasierte Verdienstmöglichkeiten
- ✓ Grosszügige Sozialleistungen



Steigen Sie bei uns als Vorsorgeberater ein!

Swiss Life sucht motivierte Verkaufspersönlichkeiten,
die durch Fachkompetenz und souveränes Auftreten überzeugen.

Unsere Beraterinnen und Berater engagieren sich dafür, dass die Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Sie verstehen es, auf jeden Kunden individuell einzugehen, seine Bedürfnisse zu erkennen und eine langfristige, persönliche Vertrauensbeziehung aufzubauen.

Sie sind motiviert, anhand klarer Zielvorgaben selbstständig zu arbeiten und Ihren Erfolg direkt beeinflussen zu können? Teilen Sie sich Ihren Arbeitstag gerne selber ein? Dann verstärken Sie unseren Aussendienst. Grosse Leistungsbereitschaft anerkennen wir mit einem erfolgsorientierten Lohnmodell und bieten Ihnen damit sehr attraktive Verdienstmöglichkeiten.

Ihr Verantwortungsbereich

- Beratung von Privat- und Unternehmenskunden rund um Vorsorge- und Finanzlösungen
- Pflege bestehender Kundenbeziehungen und Akquisition von Neukunden
- Lösungsorientierter Verkauf von Swiss Life-Dienstleistungen sowie Produkten unserer offiziellen Partner

Auf diese Stärken bauen Sie

- Abgeschlossene Berufsausbildung
- Ausgeprägtes Beratungs- und Verkaufsfair
- Selbständige und kundenorientierte Arbeitsweise
- Zielstrebigkeit, Kontaktfreude, Durchhaltewille, Flexibilität

Swiss Life-Berater sind Cicero-zertifiziert oder auf dem Weg dazu.

Cicero steht für «Certified Insurance Competence» und ist das Gütesiegel für kompetente Versicherungsberatung.

Ein Cicero-zertifizierter Berater verfügt über eine solide Ausbildung und bildet sich im Rahmen eines modularen Systems fortwährend weiter.

Auch Swiss Life Schweiz macht bei Cicero mit und bekennt sich damit zu hoher Beratungsqualität durch regelmässige Weiterbildung. Die Mitgliedschaft bei Cicero ist für alle Vertriebsmitarbeitenden Standard. Swiss Life unterstützt Sie dabei, diese zu erlangen.



www.cicero.ch



Übernehmen Sie als *Verkaufsleiter* Führungsverantwortung.

Sind Sie als versierter Berater mit erfolgreichem Leistungsausweis im Vorsorge- oder Versicherungsbereich bereit für den nächsten Karriereschritt?

Dann unterstützen Sie uns als Verkaufsleiter und erweitern Sie Ihr Aufgabengebiet mit Führungsverantwortung. In dieser Funktion leiten Sie ein Team, geben Ihre wertvolle Erfahrung an Kollegen weiter und tragen damit massgeblich zu deren beruflicher Weiterentwicklung bei.

Unsere Verkaufsleiter geniessen grosse Freiheit in der Ausübung ihrer Funktion und können selbständig agieren. Sie zeichnen sich durch eine hohe Sozialkompetenz aus und verfolgen ihre Ziele mit viel Eigeninitiative und Durchhaltevermögen.





Ihr Verantwortungsbereich

- Führung und Coaching eines Teams
- Unterstützung bei der Rekrutierung und Weiterbildung der Vorsorgeberater
- Erarbeitung und Verkauf komplexer Vorsorgelösungen (eigener Verkaufsauftrag)
- Akquisition neuer Privat- und Unternehmenskunden

Auf diese Stärken bauen Sie

- Abgeschlossene Berufsausbildung
- Berufserfahrung im Versicherungs- oder Finanzumfeld mit Erfolgsnachweis
- Ausgeprägte Verkaufs- und Sozialkompetenz
- Hohe Einsatzbereitschaft sowie ziel- und leistungsorientierte Arbeitsweise
- Unternehmerisch denkende, belastbare und gewinnende Persönlichkeit

Weitere
Informationen
zu Swiss Life als
Arbeitgeberin:

[www.swisslife.ch/
karriere-aussendienst](http://www.swisslife.ch/karriere-aussendienst)

*Wir freuen uns auf
Ihre Kontaktaufnahme:*

Swiss Life AG
Human Resources
Aussendienst
hrad@swisslife.ch