

Functieprofiel Accountmanager New Business

Algemeen

Vanbreda Risk & Benefits (Vanbreda) is een assurantiemakelaar, met kantoren in Rotterdam en Amsterdam, die zich richt op Pensioenen, Zorg & Inkomen en Schade voor bedrijven en ondernemers. De klantenportefeuille bestaat voornamelijk uit multinationals, het MKB en (zorg) instellingen maar ook veel professionele dienstverleners. De organisatie bestaat uit in totaal ruim 50 medewerkers. Door de professionele, persoonlijke werkwijze en de korte lijnen binnen de organisatie is Vanbreda in staat om snel tot een advies op maat te komen. Het doel is te groeien tot een organisatie met ongeveer 80 personen door middel van autonome groei en overnames. Vanbreda wil vooruit!

EOS RISQ

Als zusterbedrijf van het 350 medewerkers tellende en toonaangevende Vanbreda Risk & Benefits in België maken we ook deel uit van EOS RISQ. Een alliantie van zes vooraanstaande Europese assurantiemakelaars en consultants. Zodoende is onze onafhankelijke en persoonlijke bedrijfscultuur gekoppeld aan de slagkracht van één van de grootste insurance brokers van de wereld. Dit zorgt voor een unieke combinatie van expertise, snelheid en betrokkenheid.

Functie

Voor kantoor Rotterdam zoeken wij een Accountmanager.

Je bent een allround verzekeringsdeskundige in de zakelijke markt. 'New Business' is je focus! In deze functie richt je je naast het beheer en actief uitbouwen van bestaande klanten op het ontwikkelen van nieuwe contacten voor Vanbreda en zet je die om in nieuwe klanten. De (nieuwe) klanten van Vanbreda zijn de middelgrote en grote bedrijven en instellingen. Hierbij werk je samen met specialisten. Je zet de productspecialist op het juiste moment in. Je ontwikkelt je eigen netwerk, strategie en marketingacties om succesvol te zijn. Vanzelfsprekend draag je de kernwaarden van Vanbreda uit: "professionaliteit met een persoonlijke aanpak". Doel is klanttevredenheid en klantrendement.

Je bent gemotiveerd en gedreven om nieuwe zakelijke contacten aan te boren en om te zetten in resultaat.

Functieprofiel

- ✓ Zien en benutten van kansen in de markt;
- ✓ Inhoudelijk adviseren van de klant op het gebied van risico's en verzekeringsoplossingen;
- ✓ Proactief adviseren van klanten;
- ✓ Bouwen aan en onderhouden van een waardevol netwerk;
- ✓ Ontwikkelen van een krachtige marktwerkingstrategie in samenspraak met het team;
- ✓ Periodiek bezoeken bestaande klanten met als doel service en cross-selling;
- ✓ Het opzetten van commerciële acties met het oog op groei;
- ✓ Bewaken kwaliteit van de service en rendement op portefeuille;
- ✓ Actief en zelfstandig acquireren van nieuwe klanten met als doel het sluiten van nieuwe contracten;
- ✓ Bewaken tijdige en correcte opvolging acties t.b.v. eigen klanten;
- ✓ Actief meedenken en uitvoeren van de commerciële activiteiten;
- ✓ Communicatie met intern en extern betrokkenen op jouw klanten;
- ✓ Periodieke afstemming en rapportage aan leidinggevende;
- ✓ Kennis actualisatie.

Kandidaatprofiel

- ✓ HBO/Academisch werk- en denkniveau
- ✓ Meerdere jaren werkervaring in een vergelijkbare functie, bij een makelaar in assurantiën of verzekeraar.
- ✓ In bezit van assurantievakdiploma's
- ✓ Ervaring in acquisitie en relatiebeheer met grote klanten (50+ medewerkers).
- ✓ Communicatief
- ✓ Klantgericht
- ✓ Sterke onderhandelaar
- ✓ Proactief
- ✓ Zelfstandig en daadkrachtig
- ✓ Empatisch en sociaal
- ✓ Overtuigend
- ✓ Netwerker
- ✓ Besluitvaardig

Vanbreda biedt een zeer competitief arbeidsvoorwaardenpakket en een plezierige en professionele werkomgeving. Het volgen van opleidingen en het verder groeien in de functie wordt door Vanbreda gestimuleerd

Standplaats

Rotterdam

Aanvullende informatie

Voor meer informatie over Vanbreda Risk & Benefits en de functie van Accountmanager kun je contact opnemen met Wim Span, algemeen directeur, telefoon 088-12.69.250. Je kunt natuurlijk ook direct je sollicitatie met CV sturen naar wim.span@vanbredanl.com.