

Privatkundenberater (m/w/d)

in Vollzeit (37,5 h) für unsere Standorte Friedrichshafen, Passau, Ravensburg, Saarbrücken, Schwäbisch Gmünd, Schweinfurt und Sigmaringen

Sie brennen darauf, im Vertrieb täglich neue Erfolge zu erzielen und Menschen mit Ihrer Begeisterung und Überzeugungskraft mitzureißen? Sie suchen eine echte Herausforderung, bei der Sie Ihren eigenen Erfolg aktiv steuern, spürbaren Einfluss nehmen und neue Kunden gewinnen können? Dann sind Sie bei der ZF BKK genau richtig. Bei uns nehmen Sie das Ruder selbst in die Hand: Sie sind die treibende Kraft in der Kundenberatung, nutzen Ihr Netzwerk und verwandeln Interessenten mit Energie und Abschlussstärke in begeisterte Kunden.

Ihre Mission

- **Aktive Kundenansprache:** Sie nehmen eigeninitiativ telefonisch Kontakt zu Interessenten auf und überzeugen durch eine souveräne und qualifizierte Gesprächsführung.
- **Terminmanagement:** Sie vereinbaren und bereiten Beratungstermine zielgerichtet vor und bleiben durch konsequentes Nachfassen mit Interessenten im Kontakt.
- **Beratung & Abschluss:** Sie beraten Interessenten persönlich, telefonisch und digital – von der individuellen Bedarfsermittlung über die Einwandbehandlung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- **Chancen nutzen:** Sie bearbeiten vorhandene Leads und Vertriebspotenziale konsequent und entwickeln diese gezielt weiter.
- **Bestandsbetreuung:** Sie betreuen bestehende Versicherte und übernehmen Aufgaben in der Bestandsarbeit, insbesondere bei Familienzusammenführungen und der Kündigungsbearbeitung.
- **Präsenz zeigen:** Sie repräsentieren die ZF BKK bei regionalen Aktionen, Veranstaltungen und persönlichen Vor-Ort-Terminen.
- **Erfolg selbst gestalten:** Sie planen und steuern Ihre täglichen Vertriebsaktivitäten eigenständig und sorgen mit einer effizienten Arbeitsweise für messbare Ergebnisse.

Was wir uns von Ihnen wünschen

- **Vertriebsleidenschaft:** Sie begeistern sich für den aktiven Telefonvertrieb und haben Freude daran, Menschen anzusprechen und neue Kunden zu gewinnen.
- **Biss & Zielstrebigkeit:** Sie bringen ausgeprägte Abschlussorientierung, Durchsetzungsvermögen und Beharrlichkeit mit und verfolgen Ihre Ziele mit Engagement.
- **Überzeugungskraft:** Sie zeichnen sich durch ausgeprägte Kommunikationsstärke, ein souveränes Auftreten und das Talent aus, Menschen für sich und unsere Leistungen zu begeistern.
- **Kundenfokus:** Sie überzeugen durch aufmerksames Zuhören, Einfühlungsvermögen für individuelle Bedürfnisse und eine hohe Serviceorientierung.
- **Macher-Mentalität:** Sie arbeiten eigenständig, strukturiert und konsequent ergebnisorientiert und behalten Ihre Ziele stets im Blick.
- **Erfahrungshintergrund:** Sie bringen idealerweise Erfahrung im Vertrieb, Telefonverkauf oder Versicherungswesen mit. Auch als motivierter, vertriebsstarker Quereinsteiger mit Freude am Kontakt zu Menschen sind Sie bei uns herzlich willkommen.

Was Sie bei uns erwartet



Tarifliche Benefits wie z. B. Sonderzahlungen und vermögenswirksame Leistungen



Flexible Arbeitszeiten für Ihre Work-Life-Balance



30 Tage Urlaub pro Jahr + bezahlte Freistellung an Weihnachten und Silvester



Betriebliche Altersvorsorge, EGYM Wellpass, JobRad, 300 € Gesundheitsbudget und vieles mehr

Ihr Ansprechpartner

Michael Sonndorfer
Bereichsleitung Personal

Telefon: 07541 3908-1014
E-Mail: michael.sonndorfer@zfbkk.de

Interesse geweckt?

Bitte bewerben Sie sich bis zum
25.11.2026 über unsere Webseite
karriere.zfbkk.de

Schwerbehinderte Personen werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.