



HDI
GERLING

Industrie

www.hdi-gerling.de

Starke Perspektiven
im Industrie-Vertrieb



Trainee-Programm
zum/r Account Manager/in



Eine hohe Kontinuität im Industriegeschäft und in der Kundenbetreuung kennzeichnet unsere starke Marktstellung.

Partner der Industrie



Unser Unternehmen, die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, ist der Partner der deutschen Industrie. Die Absicherung industrieller Risiken ist seit über 100 Jahren unser Geschäft. Dank der hohen Leistungskraft unserer Mitarbeiter zählen wir zu den führenden Industrieversicherern mit Stammsitz in Deutschland. HDI-Gerling Industrie ist mit einer soliden Kapitalbasis ausgestattet und fest in der finanzstarken Talanx-Gruppe verankert.

Die langjährige Kompetenz und unser innovatives Denken sind die Impulsgeber für unsere tägliche Arbeit. HDI-Gerling Industrie stellt maßgeschneiderte Versicherungslösungen branchenübergreifend für Unternehmen mit Jahresumsätzen von mehr als fünf Millionen Euro bereit – direkt und als Produktpartner im Konzernverbund. Wir bieten eine komplette Produktpalette: angefangen bei der Absicherung von Sachschäden über die Deckung von Haftpflichtrisiken bis hin zur betrieblichen Altersversorgung.

Wir denken heute schon an morgen

Wir arbeiten nach dem Regionalprinzip und bieten unseren Kunden vor Ort in ihrer Nähe fachlich kompetente Unterstützung mit weitreichenden Entscheidungsbefugnissen. Auch international begleitet HDI-Gerling Industrie ihre Kunden in neue und fremde Märkte. Für unsere Kunden denken wir heute schon an morgen. Mit eigens entwickelten EDV-Tools sorgen wir für eine hohe Schaden- und Risikotransparenz. Unsere Experten für Sicherheitstechnik entwickeln gemeinsam mit den Unternehmen Maßnahmen zur Schadenverhütung und zum Aufbau eines betrieblichen Risikomanagements.

Die starke Wettbewerbsposition von HDI-Gerling Industrie ist durch eine hohe Kontinuität im Industriegeschäft und in der Kundenbetreuung gekennzeichnet. Unsere Vertriebsmitarbeiter sind überdurchschnittlich lange im Unternehmen tätig und stützen den Industrie-Vertrieb damit nachhaltig. Die Kunden wissen so über viele Jahre ihren Partner fest an ihrer Seite – getragen durch eine von Vertrauen und Partnerschaft geprägte Zusammenarbeit.

Nutzen Sie diese einmalige Karrierechance

Unsere Nachwuchskräfte erhalten perfekte Startmöglichkeiten durch das einjährige Trainee-Programm zum/r Account Manager/in.

Erweitern Sie Ihre fachlichen, vertrieblichen und persönlichen Kompetenzen und nutzen Sie jetzt diese einmalige Chance für eine erfolgreiche Karriere bei **dem** deutschen Industrieversicherer!

Der Countdown läuft

Sie haben hohe Erwartungen an ein Trainee-Programm? Das ist gut so – starten Sie jetzt gemeinsam mit uns als Trainee zum/r Account Manager/in bei HDI-Gerling Industrie.

Ihre Aufgaben im Industrie-Vertrieb

Ab dem ersten Tag als Trainee steht Ihnen die Welt eines marktführenden Industrieversicherers offen. Unsere Account Manager verfügen über umfassendes Know-how in den Industriesparten. Sie betreuen ihre Kunden ganzheitlich als Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen. Ihre Aktivitäten werden überwiegend von einem erfahrenen Account Manager begleitet. Darüber hinaus können Sie Underwritern, Sicherheitsingenieuren und Schadenmanagern bei ihrer Arbeit über die Schulter schauen. Auf diese Weise werden Sie viele unterschiedliche Bereiche bei HDI-Gerling Industrie kennenlernen, in Unternehmen vor Ort umfangreiche Praxiserfahrungen sammeln und Ihr Netzwerk aufbauen. Ihre Eigeninitiative ist gefragt! Dann ist der Weg für Sie frei, Ihre beruflichen Ziele im Industrievertrieb zu verwirklichen.

Die zentrale Aufgabe eines Account Managers ist es, die Bestandskunden in ihrem Regionalgebiet zu betreuen und Neukunden, bspw. durch selbst organisierte Vertriebs-

aktionen zu gewinnen. Gegenüber Unternehmen präsentieren Sie HDI-Gerling Industrie und ihre Produktwelt. Bei Beratungs- sowie Jahresgesprächen mit Ihren Kunden knüpfen Sie Partnerschaften, die kontinuierlich gepflegt und ausgebaut werden. Daneben gehören auch Markt- und Risikoanalysen zu Ihrem täglichen Geschäft.

Ihr Engagement wird belohnt: Als Vertriebsmitarbeiter erhalten Sie eine wettbewerbsfähige Grundvergütung, ergänzt um leistungsabhängige Elemente.

Ihr Profil:

Als zukünftiger Trainee zum/r Account Manager/in sollten Sie bereits über fundierte praktische und theoretische Kenntnisse verfügen. Wir erwarten daher eine abgeschlossene Ausbildung zur/m Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie eine weiterführende Qualifikation, z. B. ein Abschluss zum Versicherungsfachwirt. Alternativ haben Sie ein Wirtschaftsstudium absolviert, idealerweise mit versicherungswissenschaftlichem Schwerpunkt.

Sie sehen, als Account Manager erwartet Sie ein vielschichtiges, interessantes und anspruchsvolles Aufgabengebiet. Starten Sie jetzt – wir freuen uns auf Sie!



Peter Hoffacker
Vorstand
HDI-Gerling Industrie
Versicherung AG

Das erwarten wir von Ihnen

Gemeinsam wollen wir mit Ihnen Erfolge feiern! Erfahrungsgemäß ist es daher wichtig, dass Sie schon über bestimmte Eigenschaften und Fähigkeiten verfügen:

- 1. Sind Sie ein kommunikativer Mensch? Das heißt, sind Sie kontaktstark, können andere Personen überzeugen und Sachverhalte treffsicher präsentieren?**
- 2. Sind Sie ein analytischer Mensch? Das heißt, können Sie selbstständig, lösungs- und ergebnisorientiert arbeiten?**
- 3. Sind Sie ein leistungsbereiter Mensch? Das heißt, sind Sie hoch motiviert, belastbar, flexibel und bereit zu Dienstreisen?**

Sofern Sie auch diese Fragen mit „Ja“ beantworten können, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Für unser Trainee-Programm zum/r Account Manager/in suchen wir junge Menschen, die sich im Vertrieb richtig wohlfühlen. Kommen Sie zu uns und geben Ihrem Berufsleben eine neue zukunftsweisende Perspektive!

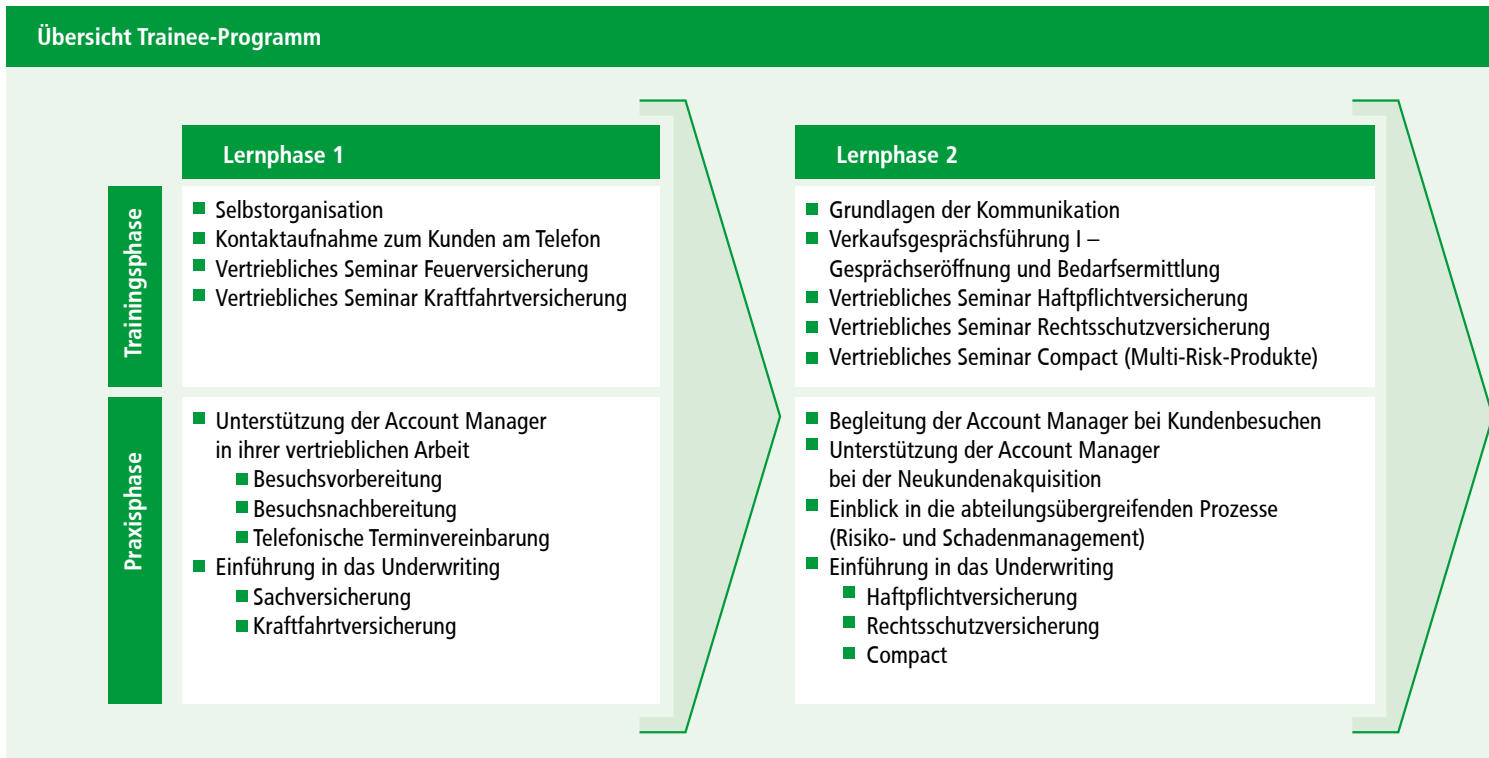


Der Weg zum Account Manager

Im Trainee-Programm legen Sie den Grundstein für Ihren künftigen Erfolg im Industrie-Vertrieb bei HDI-Gerling Industrie. Klar strukturiert und aufeinander aufbauend erhalten Sie das erforderliche Know-how über die verschiedenen Arbeitsfelder, vom Vertrieb bis zum Schadenmanagement. Parallel dazu werden Sie den praktischen Alltag in allen Facetten kennen lernen und „on the job“ Schritt für Schritt die Aufgaben des Account Managers eigenverantwortlich übernehmen. Seminareinheiten zur Stärkung Ihrer Persön-

lichkeitsentwicklung unterstützen Sie auf diesem Weg. In der Art und Weise, wie Sie Ihre Stärken einbringen und Ihr individuelles Profil schärfen, liegt ein Schlüssel Ihres künftigen Erfolgs im Industrie-Vertrieb!

Der Wechsel von Theorie- und Praxisphasen ist charakteristisch für das gesamte Programm. Es ist auf ein Jahr ausgelegt und insgesamt in vier Lernphasen unterteilt. Das folgende Schaubild gibt einen Überblick.



Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg

„Learning by doing“ – dieses Motto zieht sich wie ein roter Faden durch das komplette Trainee-Programm. In Ihrer Ausbildung zum/r Account Manager/in werden Sie überwiegend in Ihrer künftigen Niederlassung tätig werden und sich weiterentwickeln.

Ein erfahrener Account Manager – Ihr Mentor für die gesamten zwölf Monate – wird Sie in dieser Zeit aktiv betreuen und begleiten: angefangen bei Unternehmensbesuchen über die Organisation von Vertriebsaktivitäten bis hin zur Gewinnung von Neukunden. Durch die stetige Kommunikation zwischen Ihrem Mentor und Ihnen wird der Lerntransfer

von der Theorie zur Praxis sichergestellt. Der gemeinsame Dialog nach jeder Praxisphase sichert die Qualität der Ausbildung. In der dritten Lernphase wartet ein Einsatz in einer anderen Niederlassung auf Sie, der Ihren Erfahrungshorizont noch einmal erweitert.

Anschließend, zu Beginn des vierten Praxisblocks, identifizieren Sie zusammen mit dem Vertriebsleiter Ihre persönlichen Verbesserungspotenziale als Grundlage für ein dreitägiges persönliches Vertriebscoaching. Sie sehen: Gemeinsam gehen wir vom ersten Tag an Ihrem Ziel entgegen!

Lernphase 3

- Verkaufsgesprächsführung II – Angebotspräsentation und Verhandlungsführung
 - Vertriebliches Seminar Transportversicherung
 - Vertriebliches Seminar Technische Versicherung
-
- Begleitung der Account Manager bei Kundenbesuchen
 - Zum Teil eigenständiges Durchführen von Kundenbesuchen
 - Erstellen der Potenzialanalyse für das eigene Vertriebsgebiet
 - Einführung in das Underwriting
 - Transportversicherung
 - Technische Versicherung

Lernphase 4

- Verkaufsgesprächsführung III – Verhandlungsführung und Abschluss
 - Vertriebliches Seminar Leben/Unfall
 - Vertriebliches Seminar Special Lines
-
- Eigenständiges Durchführen von Kundenbesuchen
 - Neukundenakquisition
 - Einführung in das Underwriting
 - Gruppen-Unfall-Versicherung
-
- **Gezielt für Sie:** Die im Verlauf des Trainee-Programms identifizierten persönlichen Optimierungspotenziale werden abschließend in einem dreitägigen, auf Ihre Person abgestellten Coaching aufgearbeitet und sichern Ihnen so einen erfolgreichen Start als Account Manager bei HDI-Gerling Industrie!



Birger Jeurink, Account Manager

„Die Aufgaben des Account Managers sind herausfordernd, aber leistbar, denn die Nachwuchskräfte werden von uns betreut und zu Kundenbesuchen begleitet“, sagt Birger Jeurink. Der Account Manager arbeitet seit über acht Jahren bei HDI-Gerling Industrie und begann seine Karriere ebenfalls mit einem einjährigen Trainee-Programm.

„Das ist irre spannend und interessant“

Herr Jeurink, was gefällt Ihnen besonders an Ihrer Tätigkeit als Account Manager?

Jeurink: Jeden Tag bin ich direkt mit meinen Kunden im Gespräch, telefonisch, bei Veranstaltungen oder in ihren Unternehmen. Ständig gilt es dabei, sich auf neue Situationen einzustellen und für ganz unterschiedliche Anforderungen passende Lösungen zu finden. Das ist abwechslungsreich, irre spannend und interessant.

Gehört demnach eine hohe Flexibilität im Denken und Handeln zu den zentralen Anforderungen in diesem Beruf?

Jeurink: Das stimmt, die betrieblichen Situationen und die Kundenprofile verändern sich ständig und erfordern eine hohe Flexibilität, übrigens auch in zeitlicher Hinsicht. Dies hat den Vorteil, dass der Account Manager seine Tätigkeit sowohl von seiner Niederlassung als auch von seinem Home Office aus betreiben kann. Dies eröffnet nicht nur für Frauen beste Voraussetzungen, das Arbeitsleben familienfreundlich zu gestalten.

Wodurch zeichnet sich der Industrie-Vertrieb bei HDI-Gerling Industrie aus?

Jeurink: Bei HDI-Gerling liegt der Fokus auf dem Aufbau einer dauerhaften partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Kunden. Das heißt, ich setze mich täglich dafür ein, neue und bestehende Kundenverbindungen zu festigen und mit dem Ziel auszubauen, dass die Unternehmen ihre betrieblichen Risiken möglichst komplett bei uns absichern. Dementsprechend ist die Entlohnung provisionsunabhängig, beinhaltet aber auch leistungsbezogene Elemente.

Wie sehen Ihre Tätigkeiten im Industrie-Vertrieb konkret aus?

Jeurink: Bei Bestandskunden führe ich regelmäßig Jahresgespräche durch. Im Kern geht es darum, den Versicherungsschutz an veränderte betriebliche Situationen anzugleichen, damit keine Deckungslücken entstehen. Außerdem müssen bestehende Verträge immer wieder aktualisiert und gegebenenfalls neuen gesetzlichen Anforderungen angepasst werden. Wichtig ist es auch, die Mitbewerber ständig im Blick zu haben. Ganz andere Aufgaben warten bei der Neukundenakquisition auf mich.

Welche Aufgaben liegen hier im Fokus?

Jeurink: Auf der Basis eigener Marktanalysen gilt es, neue Kontakte zu potenziellen Neukunden durch z. B. telefonische Akquise, Direktansprache sowie auf entsprechenden Veranstaltungen zu generieren. Häufig werden uns auch Interessenten von bestehenden Kunden empfohlen. Vor Ort heißt es dann, den Unternehmern HDI-Gerling, unsere Produktwelten und letzten Endes sich selbst überzeugend zu präsentieren.

Für Nachwuchskräfte ist dies sicherlich schwierig, oder?

Jeurink: Das ist oftmals herausfordernd, aber leistbar. Denn im ersten Jahr ihrer Ausbildung zum Account Manager begleiten und betreuen wir unsere Nachwuchskräfte im Rahmen des Trainee-Programms. Wir gehen zum Beispiel zusammen mit den künftigen Vertriebsprofis zu bestehenden und neuen Kunden und erstellen gemeinsam Risiko- und Branchenanalysen. Dadurch gewinnen die Account Manager in spe eine Fach- und Sozialkompetenz und können die Aufgaben dann Schritt für Schritt eigenverantwortlich übernehmen. Die Nachwuchskräfte erhalten damit einen Start nach Maß, der ihnen viele Chancen eröffnet.

Was sind die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Start der Teilnehmer in den Industrie-Vertrieb?

Jeurink: Ein guter Wissensstand bei Versicherungs- und Wirtschaftsthemen, eine hohe Einsatzbereitschaft, Selbstdisziplin und Hartnäckigkeit sind aus meiner Sicht unerlässlich. Nur mit einer gehörigen Portion Ausdauer und Selbstmotivation lassen sich unvermeidbare Rückschläge bei der Kundenakquisition wegstecken und in Erfolge ummünzen. Dieser Wettkampf mit sich selbst ist oftmals anstrengend, macht aber auch ungeheuer Spaß und steigert die ohnehin hohe Attraktivität des Industrie-Vertriebs zusätzlich.



Frank Harting, Leiter Geschäftsfeld
Industrie bei HDI-Gerling

„Herausforderungen und Chancen liegen im Industrie-Vertrieb eng beieinander. Als Account Manager/in arbeiten Sie täglich direkt mit unseren Kunden zusammen und tragen eine hohe Verantwortung. Deshalb soll das Auswahlverfahren Ihnen und uns die Möglichkeit eröffnen, Ihre Leistungsfähigkeit und persönlichen Kompetenzen zu überprüfen. Fühlen Sie sich fit für diese Aufgabe? Dann starten Sie durch und bewerben sich bei uns.“

Der Probelauf für die Praxis

Begeistert Sie die Tätigkeit eines Account Managers bei HDI-Gerling Industrie? Das haben wir erwartet. Sie wissen jetzt bereits, dass die Aufgaben sehr vielschichtig und die Verantwortung gegenüber unseren Kunden und innerhalb unseres Unternehmens ausgesprochen hoch ist. Für Sie und uns ist es daher wichtig, bereits im Vorfeld Ihren beruflichen und persönlichen Standort zu bestimmen.

Die Teilnehmer des Trainee-Programms zum/r Account Manager/in werden in einem zweistufigen Auswahlverfahren – ein persönliches Vorstellungsgespräch und ein Assessment-Center – bestimmt. So können Sie Ihre persönlichen Kompetenzen und Ihre vertriebliche Eignung unter Beweis stellen.

Sind Sie motiviert und arbeiten lösungsorientiert?

Dann erhalten Sie im Anschluss an das Assessment-Center direkt ein erstes qualifiziertes Feedback. Das ist der Moment, in dem Sie selbst resümieren können, ob das Trainee-Programm zum/r Account Manager/in für Sie der richtige Schritt auf dem Weg Ihrer beruflichen Weiterentwicklung ist.





Nutzen Sie die starken
Perspektiven im Industrie-
Vertrieb!

Ihre Bewerbung oder
weitergehende Fragen
richten Sie bitte direkt an:

HDI-Gerling Sach Serviceholding AG

Personal- und Sozialwesen
Personalbetreuung/ZPAB
Anja Brungs
Riethorst 2, 30659 Hannover
Telefon 0511/645-1747
E-Mail anja.brungs@hdi-gerling.de

Hauptverwaltung

HDI-Gerling Industrie Versicherung AG
Riethorst 2
30659 Hannover

Niederlassung Berlin

Krausenstraße 9 – 10
10117 Berlin

Niederlassung Dortmund

Märkische Straße 23 – 33
44141 Dortmund

Niederlassung Düsseldorf

Am Schönenkamp 45
40599 Düsseldorf

Niederlassung Essen

Huysenallee 100
45128 Essen

Niederlassung Hamburg

Überseering 10a
22297 Hamburg

Niederlassung Hannover

Wedekindstraße 22 – 24
30161 Hannover

Niederlassung Leipzig

Eisenbahnstraße 1 – 3
04315 Leipzig

Niederlassung Mainz

Hegelstraße 61
55122 Mainz

Niederlassung München

Ganghoferstraße 37 – 39
80339 München

Niederlassung Nürnberg

Dürrenhofstraße 6
90402 Nürnberg

Niederlassung Stuttgart

Heilbronner Straße 158
70191 Stuttgart

Besuchen Sie uns auch unter:

www.hdi-gerling.de