Sælger til Outbound-afdeling

Har du lyst til at blive en del af en ny Outbound-afdeling i vækst? Er du klar til at tage næste skridt i din salgskarriere eller til at starte din salgsrejse? Vil du gerne forandre og være noget særligt for andre?
Som medarbejder i LB får du mere substans i dit job, hvor vilkår, goder og fleksibilitet gavner det hele menneske. Hos LB Forsikring lægger vi sjæl i arbejdet, og vi møder medlemmer, kolleger og omverden med skærpet sans. Du bliver en del af et medlemsejet fællesskab, hvor vi er der for hinanden.

Lyder de her opgaver som noget for dig?

Salg Outbound er en nyetableret afdeling med pt. 12 medarbejdere. Her vil du få stor indflydelse på planlægning af din egen arbejdsdag, og i høj grad være med til at bidrage til afdelingens udvikling fremover. Outbound-afdelingen er en del af området Salg Privat med ca. 50 kolleger. Vi har fokus på den gode indsats, samtidigt med at vi har en åben og positiv atmosfære, hvor der er plads til masser af humor i hverdagen.
Du vil også opleve, at vi arbejder struktureret med din faglige og personlige udvikling, og du gennemgår et introduktionsforløb med god undervisning, en mentor og masser af sparring.
Dine væsentligste opgaver vil være:
•Salg af forsikringer til nye og eksisterende medlemmer.
•Udringning på emner og kampagner til nye og eksisterende medlemmer.
•Mødebooking og opfølgning på egne aftaler.
•Tæt samarbejde med resten af Outbound-afdelingen i forhold til udvikling af processer, kampagner og arbejdsgange.

Vil du være en del af vores fællesskab?

Vi ønsker, at du trives, og at vi når vores mål sammen. Derfor kigger vi blandt andet på, om du har følgende faglige og personlige færdigheder til jobbet.
Du er god til at sælge og trives med at have konkrete mål og være opsøgende og proaktiv. Måske har du erfaring fra en outbound enhed i forsikringsbranchen, eller kommer med en solid salgs- eller servicebaggrund, fx fra butik, telemarketing eller en anden branche. Har du ikke salgserfaring, men den rette indstilling og motivation, sørger vi for at klæde dig godt på til rollen.
Derudover håber vi, at du kan genkende dig selv i flere af nedenstående punkter:
•Du er dygtig til at skabe salg og trives med at have konkrete mål
•Du motiveres af at ringe ud, så vi sikrer, at nye og eksisterende medlemmer er dækket korrekt
•Du bidrager til samarbejdet i afdelingen
•Du har en positiv indstilling og bidrager til et godt fællesskab
•Bevarer overblikket og arbejder målrettet i perioder med mange opgaver

Udover et spændende job tilbyder vi løn- og pensionsvilkår efter forsikringsoverenskomsten samt sundheds- og tandforsikring. Vi har en god kantineordning og du har mulighed for at deltage i fælles udendørstræning og yoga efter arbejde. Vi har også mange løbende sociale initiativer og medarbejderdrevne fællesskaber på tværs af LB og interesser.

Ansøgningsproces

Som en del af ansøgningsprocessen vil du blive bedt om at uploade en kort videopræsentation, så vi kan lære dig bedre at kende.
Hvis du indkaldes til en samtale, vil du modtage en personlighedstest og en logisk test, som skal gennemføres forud for samtalen.
Stillingen er omfattet af den særlige lovgivning om krav til kompetence og godt omdømme for ansatte, der udøver forsikringsdistribution (IDD – Insurance Distribution Directive). Før ansættelse kan ske, vil du derfor blive bedt om at fremvise en ren straffeattest og erklære, at du hverken er under konkursbehandling eller konkurs, og at du har et godt omdømme.

Vi har spurgt tre af dine kommende kolleger om, hvordan de oplever LB

”Vi kan godt lide hinanden, vi vil gerne hinanden, og vi er der for hinanden. Sådan skal det være at gå på arbejde.”
”Der er noget særligt ved, at vi har det her højere formål om at skulle passe på medlemmerne.”
”Vores arbejdsplads har sjæl. Der er en summen og en stemning. Det er så åbent et landskab, der er kunst og historie alle vegne, og der bliver gjort noget ud af vores arrangementer. Der bliver taget rigtig godt hånd om en som medarbejder. Alle i LB siger godmorgen til hinanden, og der er altid nogen at række ud til, hvis man har brug for noget.”

Vi ser frem til at høre fra dig