

Naszym klientem jest AON. Firma świadczy usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem, aktuariatu i Health Benefit (programy zdrowotne, pracownicze programy kapitałowe).

Aon na świecie zatrudnia ponad 50 tys. osób, w 500 biurach, w ponad 120 krajach. Akcje Aon Corporation są notowane na giełdzie w Nowym Jorku (symbol AON). Roczne przychody oscylują na poziomie 12 mld USD.

Do oddziału AON w Katowicach poszukujemy wysokiej klasy kandydatów na stanowisko:

# Broker Ubezpieczeniowy

Miejsce pracy: Katowice lub Kraków  
Nr ref.: 03/BU/2020

## Zakres zadań

- Rozwój powierzonego portfela Klientów (w tym Klientów międzynarodowych),
- Utrzymywanie relacji z dotychczasowymi klientami. Odnawianie umów,
- Negocjowanie warunków umów, przygotowywanie zapytań ofertowych i porównania ofert,
- Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi,
- Administrowanie korespondencją i dokumentacją, praca z danymi w systemach, raportowanie,
- Profesjonalna współpraca z Klientem zewnętrznym i wewnętrznym, towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz zagranicznymi biurami Aon,
- Współpraca wewnątrz firmowa – udział w projektach ogólnofirmowych.

## Idealny kandydat spełnia poniższe wymagania:

- Minimum 3 letnie doświadczenie na stanowisku Brokera (po zdaniu egzaminu brokerskiego)
- Minimum 3 letnie doświadczenie w ubezpieczeniach
- Zdany Egzamin brokerski. Licencja brokera
- Podstawowa wiedza finansowa
- Znajomość różnych produktów ubezpieczeniowych
- Wiedza i doświadczenie z obszaru Health Benefit ( programy zdrowotne, pracownicze programy kapitałowe) – mile widziane
- Dobra znajomość j. angielskiego. Znajomość języka angielskiego przydatna w pracy: kontakt z klientami anglojęzycznymi
- Umiejętność analizowania informacji i wyciągania z nich wniosków przydatnych w wykonywanej pracy
- Umiejętność przeprowadzania negocjacji handlowych
- Umiejętność budowania i podtrzymywania długotrwałych relacji z klientami

- Zaangażowanie w podejmowane działania, obowiązkowość i odpowiedzialność
- Samodzielność i konsekwencja w działaniu
- Staranność wykonania i kreatywność w działaniu
- Orientacja na wynik
- Umiejętność współpracy i budowania relacji wewnętrznych
- Prawo jazdy kat.B.

### Nasz Klient oferuje:

- Umowę o pracę.
- Wynagrodzenie zasadnicze + premia. Premia liczona od wyniku przychodu. Premia roczna uzależniona od realizacji planu przychodu na dany rok. Wypłacana w marcu za realizację założeń z poprzedniego roku. Wartość 8-10% wynagrodzenia rocznego (w wartości brutto).
- Prowizję producencką za sprzedaż do nowych klientów wypłacana kwartalnie wg regulaminu wew. (dzielona według udziału w sprzedaży – współpraca z BDM).
- Niezbędne narzędzia pracy: telefon, komputer, samochód do użytku służbowego
- Czas pracy – zadaniowy.
- Miejsce pracy: oddział Katowice lub Kraków (dla kandydatów z okolic Krakowa).

Więcej informacji o projekcie rekrutacyjnym

[Opis roli](#)

[Współpraca z kandydatem](#)

Projekt prowadzi Magdalena Paul – Senior Head Hunter, [m.paul@grupatempo.pl](mailto:m.paul@grupatempo.pl), tel. 500 211 153