

gemeinsam erfolgreich



Pension Solutions
member of SPIG

Die Valitas AG ist auf die Verwaltung von autonomen und halbautonomen Vorsorgeeinrichtungen und komplexen Sammelstiftungslösungen spezialisiert. Mit unseren Lösungen INDEPENDA, COMPACTA und MANDATA bieten wir Unternehmen und Vorsorgeeinrichtungen individuelle und leistungsstarke Lösungen in der beruflichen Vorsorge.

Du kannst dich auf ein motiviertes und unkompliziertes Team in einem dynamischen Umfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen freuen. Wir sind ein Unternehmen mit moderner Infrastruktur, das in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Gleichzeitig legen wir grossen Wert auf persönliche Kundenbeziehungen, unternehmerisches Denken und eine überzeugende Performance.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine erfahrene und engagierte Persönlichkeit als

Brokerbetreuer*in Vertrieb berufliche Vorsorge (80-100%)



Deine Aufgaben:

- Aktiver Ausbau des Neugeschäfts in der Deutschschweiz mit Fokus auf KMU
- Gewinnung neuer Kunden und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Systematische Betreuung und Ausbau eines bestehenden Broker- und Partnernetzwerks
- Aktive Pflege eines sehr guten persönlichen Netzwerks zu Brokern, Versicherungsberatern und weiteren Marktpartnern
- Identifikation und konsequente Bearbeitung von Markt- und Akquisitionschancen
- Beratung von Unternehmern und Entscheidungsträgern rund um die berufliche Vorsorge
- Entwicklung von individuellen Vorsorgelösungen gemeinsam mit unseren Fachspezialisten
- Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses – vom Erstkontakt über die Beratung und Offertphase bis zum Abschluss
- Durchführung von Kunden- und Brokerpräsentationen sowie Teilnahme an Veranstaltungen und Netzwerk-Anlässen
- Aufbau und Pflege eines eigenen Kundenportfolios mit klarer Umsatz- und Wachstumsverantwortung
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Fachbereichen Vorsorge, Kundenbetreuung und Geschäftsleitung
- Beobachtung des Marktes und Erkennen von Trends und Kundenbedürfnissen
- Repräsentation der Valitas AG im Markt und aktive Mitgestaltung unseres weiteren Wachstums



Dein Profil

- Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung in der beruflichen Vorsorge, bei einer Versicherung, einem Broker oder im Finanzdienstleistungsumfeld
- Sehr gutes und über Jahre aufgebautes Netzwerk zu Brokern in der Deutschschweiz
- Nachweisbare Erfolge in der Akquisition und im Abschluss von Neukunden
- Eine ausgeprägte Vertriebspersönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Freude daran, auf Menschen zuzugehen, Kontakte aufzubauen und Beziehungen nachhaltig zu entwickeln
- Unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, Marktchancen konsequent in Geschäft umzusetzen
- Gute Kenntnisse des Schweizer Vorsorgemarktes und der beruflichen Vorsorge
- Erfahrung im Umgang mit KMU-Kunden und idealerweise ein gutes Verständnis für die Bedürfnisse von Unternehmern, Ärzten und Zahnärzten
- Sicheres und überzeugendes Auftreten auf Geschäftsleitungsebene
- Selbständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Bereitschaft, innerhalb der Deutschschweiz regelmässig Kunden und Broker zu besuchen

Du bist ein richtiger Vertriebsmensch, kennst die Brokerlandschaft der Deutschschweiz und willst etwas bewegen - dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Du kannst deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Herrn Heinz Schär, Leiter Vertrieb, heinz.schaer@valitas.ch senden.