

Η **ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** , με πορεία 131 ετών συνεχούς λειτουργίας , είναι πλέον ο πιο σίγουρος οργανισμός που μπορεί να μεταφέρει το κλειδί για την επιτυχία σε μια συνεργασία και πορεία καριέρας στον ασφαλιστικό κλάδο και θα προηγηθεί για τα επόμενα χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ξεκίνησε τώρα και δημιούργησε την επιτυχημένη καριέρα και επαγγελματική σου ανάπτυξη, διεκδικώντας καλύτερο μέλλον και προοπτική στην εργασία σου, μαζί με την **ΕΘΝΙΚΗ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, το μέγεθος που εξασφαλίζει τους ασφαλισμένους και τα στελέχη της εταιρείας διαχρονικά και με ταχύτητα για την επόμενη ημέρα.

Αναπτύσσουμε το κορυφαίο δίκτυο πωλήσεων μας , δίνοντας την ευκαιρία σε νέους ανθρώπους να ενταχθούν σε αυτό.

Η εμπειρία σου από την διαδικασία αυτή θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για σένα και ίσως “ξεκλειδώσει” την επαγγελματική σου πορεία στην συμβουλευτική πώληση αρχικά, από την θέση του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, με εξέλιξη στο sales management.

Περιγραφή θέσης :

- Δημιουργία και διεύρυνση ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου
- Επικοινωνία με νέους πελάτες
- Εξυπηρέτηση πελατών - Υποστήριξη ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου
- After sales service πελατών
- Εξυπηρέτηση συστάσεων των πελατών
- Πιστοποιήσεις μέσω του portal της Εθνικής σε ετήσια βάση
- Εφαρμογή εταιρικού κανονισμού και οδηγιών της Τραπέζης Ελλάδος

Εταιρικές παροχές :

- Ανταγωνιστικές απολαβές και σταθερό επαγγελματικό περιβάλλον εργασίας
- Ολοκληρωμένες , συγκεκριμένες υψηλές αμοιβές κατοχυρωμένες από τον εταιρικό κανονισμό πωλήσεων
- Υψηλά bonus παραγωγικότητας
- Χρηματοδότηση εργασιών από την ΕΘΝΙΚΗ στα πρώτα 2 έτη για την ομαλή εδραίωση στον χώρο
- Ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα προσαρμοσμένο στην εξειδίκευση επαγγελματικής ανάπτυξης και απαιτούμενων γνώσεων. Το πρόγραμμα εκπαίδευσης είναι συνεχόμενο και κλιμακούμενο σε επίπεδα
- Επαγγελματικές ευκαιρίες εξέλιξης με αναβαθμίσεις θέσεων και προαγωγές συνοδευόμενες με οικονομική αναβάθμιση
- Ψηφιακή υποστήριξη και πρωτοποριακές επαγγελματικές ηλεκτρονικές εφαρμογές.
- Συμμετοχή σε ταξίδια , εταιρικούς διαγωνισμούς και παρόμοιες δραστηριότητες.
- Προσαρμοσμένο μοντέλο εργασίας σύμφωνα με το προφίλ του υποψήφιου
- Ψηφιακό περιβάλλον εργασίας , με ομαδική συνεργασία και συνεχή υποστήριξη

<p>Απαραίτητα προσόντα :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Συνέπεια • Διάθεση για εργασία • Συνεργατικότητα • Τήρηση προγράμματος • Ικανότητα - διάθεση επικοινωνίας • Πίστη στις ικανότητες και θέληση για εργασία <p>Επιθυμητά προσόντα :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Πτυχίο συναφές με Στατιστική και Ασφαλιστική Επιστήμη, Διοίκησης Επιχειρήσεων και Risk Management - αξιολογείται θετικά • Δεξιότητες στο χειρισμό των υπολογιστών και OfficeSuite 	<p>Στοιχεία υποψηφίων που αξιολογούνται θετικά :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Επικοινωνιακή ικανότητα , διαχείρισης αντιρρήσεων • Η επιθυμία για καλύτερες επαγγελματικές συνθήκες • Θέληση για μάθηση • Όραμα για επαγγελματική εξέλιξη • Πίστη στον εαυτό τους • Πωλησιακό “ένστικτο”
---	--

Αξιολόγησε τον εαυτό σου σύμφωνα με όλα τα χαρακτηριστικά και τα μακροπρόθεσμα οφέλη που θα έχεις και θα σου εξηγήσουμε μέσω της εταιρικής μας διαδικασίας και επαγγελματικής αξιολόγησης που εφαρμόζουμε τις δυνατότητες που δίνονται στον ασφαλιστικό κλάδο και την **ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** για την προσωπική σου επαγγελματική επιτυχία.

Εάν είσαι δημιουργικός , σε ενδιαφέρει η εργασιακή ελευθερία και ασφάλεια , ενός συνεργατικού μοντέλου με περιθώριο οικονομικής ανάπτυξης, έχεις έφεση και ικανότητες στις πωλήσεις ή θέλεις να σε εκπαιδύσουμε σε αυτές , μπορείς να αιτηθείς για να συμμετέχεις και εσυ στην διαδικασία αξιολόγησης που εφαρμόζουμε

Ξεκίνησε δυναμικά και στείλε το βιογραφικό σου , η διαδικασία αξιολόγησης είναι μια εμπειρία που σίγουρα θα έχεις να κερδίσεις , ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα επιλογής

Υπεύθυνος επικοινωνίας :

Μιχαηλίδης Άρης
 Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων - Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
 +30 6944319700

Για αποστολή βιογραφικών : hum-res@otenet.gr

Σημείωση :

Το θέμα του email να περιλαμβάνει τον κωδικό IU23 και το ονοματεπώνυμο

<p>Απαραίτητα προσόντα :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Συνέπεια • Διάθεση για εργασία • Συνεργατικότητα • Τήρηση προγράμματος • Ικανότητα - διάθεση επικοινωνίας • Πίστη στις ικανότητες και θέληση για εργασία <p>Επιθυμητά προσόντα :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Πτυχίο συναφές με Στατιστική και Ασφαλιστική Επιστήμη, Διοίκησης Επιχειρήσεων και Risk Management - αξιολογείται θετικά • Δεξιότητες στο χειρισμό των υπολογιστών και OfficeSuite 	<p>Στοιχεία υποψηφίων που αξιολογούνται θετικά :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Επικοινωνιακή ικανότητα , διαχείρισης αντιρρήσεων • Η επιθυμία για καλύτερες επαγγελματικές συνθήκες • Θέληση για μάθηση • Όραμα για επαγγελματική εξέλιξη • Πίστη στον εαυτό τους • Πωλησιακό “ένστικτο”
---	--

Αξιολόγησε τον εαυτό σου σύμφωνα με όλα τα χαρακτηριστικά και τα μακροπρόθεσμα οφέλη που θα έχεις και θα σου εξηγήσουμε μέσω της εταιρικής μας διαδικασίας και επαγγελματικής αξιολόγησης που εφαρμόζουμε τις δυνατότητες που δίνονται στον ασφαλιστικό κλάδο και την **ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** για την προσωπική σου επαγγελματική επιτυχία.

Εάν είσαι δημιουργικός , σε ενδιαφέρει η εργασιακή ελευθερία και ασφάλεια , ενός συνεργατικού μοντέλου με περιθώριο οικονομικής ανάπτυξης, έχεις έφεση και ικανότητες στις πωλήσεις ή θέλεις να σε εκπαιδύσουμε σε αυτές , μπορείς να αιτηθείς για να συμμετέχεις και εσυ στην διαδικασία αξιολόγησης που εφαρμόζουμε

Ξεκίνησε δυναμικά και στείλε το βιογραφικό σου , η διαδικασία αξιολόγησης είναι μια εμπειρία που σίγουρα θα έχεις να κερδίσεις , ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα επιλογής

Υπεύθυνος επικοινωνίας :

Μιχαηλίδης Άρης
 Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων - Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
 +30 6944319700

Για αποστολή βιογραφικών : hum-res@otenet.gr

Σημείωση :

Το θέμα του email να περιλαμβάνει τον κωδικό IU23 και το ονοματεπώνυμο