Aon ist ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, das eine breite Palette von Lösungen zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Vergütung und Gesundheit anbietet. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage unserer Arbeit. Unser Anspruch ist es, dass unsere Kunden die Ziele erreichen, die sie sich setzen. Dafür engagieren sich 50.000 qualifizierte Mitarbeiter in 120 Ländern – davon rund 1.650 an zwölf Standorten in Deutschland.

Wir bieten unseren Kunden eine globale Expertise und lokales Know-how mit Expertenteams für unterschiedliche Branchen und Segmente. Jede unserer Lösungen wird dabei individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten: Getreu unseres Leitgedanken „Client Focus“ steht dieser bei uns im Mittelpunkt.

Wir suchen für einen unserer Standorte in Mülheim/Ruhr oder Hamburg für unseren Japan Bereich zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Kundenberater / Account Manager (m/w/d)

Ihr Kompetenzbereich

- Ansprechpartner, Koordinator und Problemlöser für internationale Unternehmen mit Schwerpunkt Japan
- Akquisition von Neukunden, Erstellung von Akquisitionsstrategien
- Eigenständige, strategische versicherungs- und risikotechnische Beratung der betreuten Kunden sowie deren Ausakquisition
- Beschaffung und interne Weiterleitung von notwendigen Risikoinformationen, insbesondere bei der Neuakquisition
- Verantwortung für die Kundenbeziehung
    - Vorbereitung und Durchführung von JahresgesprächenZentraler Ansprechpartner des Kunden und der Fachkollegen
    - Kontrolle der Umsetzung von Kundenvorgaben
    - Erarbeitung und ständige Kontrolle des Versicherungspaketes
    - Begleitung bei Großschäden als Kundenservice
    - Beziehungsmanagement (strategischer Ansprechpartner für den Kunden,Koordination der kundenbezogenen bereichsübergreifenden Zusammenarbeit)
- Verantwortung für die Kundenprofitabilität sowie Einhaltung vorgegebener Budgets
- Entwicklung der Präsentationsstrategie und Darstellung beim Kunden
- Umsetzung von Marketingmaßnahmen
- Aktive Teilnahme an Kunden- und Branchenveranstaltungen
- Cross-Selling mit anderen Geschäftsbereichen
- Enge Interaktion mit den Fachbereichen
- Bedarfsgerechte Anwendung und / oder Anpassung bestehender Lösungen
- Pflege der IT-Tools
- Einhaltung von Aon-Standards und Vorgaben
- Übernahme sonstiger Tätigkeit auf spezielle Weisung

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung als Kundenberater
- Interkulturelle Kompetenz, Markt- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie gute Kenntnisse des Marktumfeldes
- (Fach-) Hochschulstudium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung als Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder durch mehrjährige adäquate Berufserfahrung
- Hohe Beratungskompetenz sowie lösungsorientiertes Handeln und hohe vertriebliche Motivation
- Verhandlungssicherheit bei Honorarvereinbarungen
- Abschlusssicherheit
- Fähigkeit zur Kommunikation mit Entscheidungsträgern aller Ebenen
- Souveränes und professionelles Auftreten
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Starke Dienstleistungsorientierung und hohes Qualitätsbewusstsein
- Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft
- Möglichst Erfahrung im Projektmanagement
- Präsentationssicherheit
- Sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- Gute MS Office-Kenntnisse

Neben flexiblen Arbeitszeiten, 30 Urlaubstagen sowie vielfältigen Sozialleistungen erwarten Sie flache Hierarchien,

individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und ein umfangreiches Betriebssportangebot.

Wir fördern eine integrierende Firmenkultur und engagieren uns für Chancengleichheit sowie einen respektvollen Umgang untereinander. Wir begrüßen alle Bewerbungen unabhängig von ethnischer Herkunft, Alter, Geschlecht, Behinderung, sexueller Identität, Weltanschauung oder Religion.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

Jetzt bewerben

Aon Deutschland | Human Resources
Kennziffer: 06181 | **www.aon.de/karriere**

Impressum