

# Join Our Team



Aon steht dafür, Entscheidungen zum Besseren zu gestalten – um das Leben von Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu bereichern.

Als ein führendes globales Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen bietet Aon eine breite Palette von Lösungen und Services zu den Themen Risiko, Altersversorgung, Vergütung und Gesundheit an. Umfangreiches Wissen über Risiken, Chancen und Potenziale ist die Grundlage der Arbeit aller Mitarbeitenden. Als Risikoberater betrachtet Aon die Risiken der betreuten Unternehmen ganzheitlich und in enger Abstimmung mit den Kunden selbst, um auf diese Weise individuelle Lösungen zu erarbeiten.

Unsere weltweit 50.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen unseren Kunden in über 120 Ländern mit Rat und Tat zur Seite und stellen Lösungen bereit, die sie dabei unterstützen, bessere Entscheidungen zum Schutz und Wachstum ihres Unternehmens zu treffen. In Deutschland ist Aon mit rund 1.800 Kolleginnen und Kollegen an insgesamt elf Standorten in Deutschland tätig. Headquarter in Deutschland ist Hamburg.

Wir suchen für unsere Standorte in Mülheim an der Ruhr, Hamburg, Wiesbaden, Stuttgart, München zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Client Manager (m/w/d) bAV

### Ihr Kompetenzbereich

- Entwicklung bestehender Kundenverbindungen sowohl im Hinblick auf die Ausweitung bestehender Services, die Erweiterung um noch nicht angebotene Services als auch sonstige Vertriebsmöglichkeiten
- Akquisition neuer Kunden
- Verantwortung für eine begrenzte Anzahl großer Kunden mit fachlicher Führung der zugehörigen Kundenteams über alle Business Units hinweg, auch konzernweit oder im internationalen Netzwerk
- Aufbau und Erschließung neuer Vertriebskanäle und deren Pflege
- Aufbau, Ausbau und Pflege von Beziehungsnetzwerken beim Kunden und im Unternehmen, auch international und im größeren Netzwerk
- Führung von zugewiesenen Ausschreibungen in Zusammenarbeit mit Sales Support
- Führung von initialen Beratungsprojekten bei neuen Kundenverbindungen
- Eigenverantwortliche Pflege und Nutzung der vorhandenen Vertriebs- und Trackingtools
- Budgetierung von Gesamteinnahmen
- Anwendung von Client-Management Tools und Methoden
- Ideengeber für Wachstumspotentiale

### Ihr Profil

- Abgeschlossene akademische Ausbildung (BWL, Mathematik, Jura etc.) oder vergleichbare Qualifikation (IVS Aktuar) mit mind. 5 Jahren Berufserfahrung im bAV-Vertrieb und in der bAV- oder HR-Beratung von Unternehmen
- Sehr gute Kenntnisse der Services, Stärken und Schwächen der Mitbewerber sowie sehr gute Kenntnis von Marktentwicklung und Trends
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit (eindeutige, klar verständliche Informationsübermittlung, Interaktion mit Kunden)
- Erkennen von Trends, nutzen und umsetzen von Vertriebschancen
- Fähigkeit zur Potenzialermittlung und zur Darstellung fachfremder Dienstleistungen
- Sehr gute formale Kenntnisse und Erfahrungen in Projektmanagement-Techniken, -Tools und -Prozessen
- Erfahrung in der Leitung von komplexen bereichsübergreifenden Projekten
- Sehr gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit im Netzwerk, auch konzernweit und im internationalen Kontext
- Sehr gute allg. betriebswirtschaftliche Kenntnisse insbesondere im Rechnungswesen sowie der Finanzwirtschaft
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Akquisitionsstärke und langjährige Erfahrung im Bereich Sales, bei Verhandlungen, auch in komplexen Situationen

Neben flexiblen Arbeitszeiten, 30 Urlaubstagen sowie vielfältigen Sozialleistungen erwarten Sie flache Hierarchien, individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und ein umfangreiches Betriebsportangebot.

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](#)

