

# 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 unseren Standort in Frankfurt am Main zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Key Account Manager (m/w/d)

### Ihr Kompetenzbereich

Sie sind regional übergeordneter Ansprechpartner, Koordinator und Problemlöser für den Kunden. Dies umfasst insbesondere folgende Tätigkeiten:

- Kontrolle der Umsetzung von Kundenvorgaben
- Selbstständige Aus- und Neuakquise inkl. Planung der Umsatzerwartung
- Selbstständige Beratung von Kunden mit hoher Komplexität und/oder Internationalität zu allen Fragestellungen
- Selbstständig bedarfsgerechte Betreuungsstrategien entwickeln
- Selbstständige Analyse, Bewertung und Entwicklung bestehender und alternativer Deckungskonzepte
- Beziehungsmanagement
- Aktive Teilnahme an Kunden- und Branchenveranstaltungen
- Qualitätssicherung

### Ihr Profil

- (Fach-) Hochschulstudium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung als Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen zzgl. weiterer Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung als Kundenberater sowie nachweisliche Vertriebsfolge und hohe vertriebliche Motivation
- Gute Fachkenntnisse in mindestens einer Hauptsparte sowie gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse des nationalen und internationalen Marktumfelds sowie sehr gute regionale Vernetzung bei Industrieunternehmen und Versicherern
- Ausgeprägte Überzeugungsfähigkeit, Argumentations- und Beratungsstärke ggü. internen und externen Gesprächspartnern auf anspruchsvollem fachlichem Niveau
- Verhandlungssicherheit bei Honorarvereinbarungen
- Abschlussicherheit und Fähigkeit zur Kommunikation mit Entscheidungsträgern aller Ebenen
- Souveränes, selbstbewusstes und sicheres Auftreten

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: 08869 | [www.aon.de/karriere](http://www.aon.de/karriere)