

Nationale-Nederlanden

Somos personas reales, como tú. Comprometidas con nuestros clientes y con ofrecerles las mejores soluciones de ahorro e inversión. **Nationale-Nederlanden** ofrece dichas soluciones a más de medio millón de clientes en toda España con un equipo profesional de 500 empleados y 2.500 ejecutivos comerciales. Pertenece al **Grupo NN**, uno de los grupos financieros más solventes y activos del mercado internacional.

El **Grupo NN** es una compañía aseguradora y de gestión de activos que opera en más de 18 países con fuerte presencia en Europa y Japón. Con más de 12.000 empleados, el Grupo NN ofrece servicios de jubilación, seguros, inversiones y banca minorista, para pequeñas y medianas empresas, clientes corporativos e institucionales. Opera mediante asesores, brokers, bancos y servicios directos.

Y sí, nosotros también necesitamos un café para ser personas. El maletero del coche siempre se nos queda pequeño. Y bebemos agua directamente del grifo. Pero además, nos consideramos innovadores, profesionales, deseamos crecer, nos gusta la tecnología, somos positivos, cuidamos de nuestros clientes, somos muy activos, transparentes, tenemos iniciativa, somos comprometidos y claros, y nos caracteriza las ganas de aprender y trabajar en equipo.

Descripción

Ejecutivo Comercial

Somos un equipo de casi 3.000 personas que nos levantamos cada mañana con un poco de sueño y con una idea en la cabeza: **ayudar a nuestros clientes a proteger y asegurar su futuro financiero.**

Para ello contamos con las mejores soluciones de ahorro e inversión. Y lo debemos hacer bastante bien porque más de medio millón de clientes confían en nosotros.

Contamos con cuatro canales de distribución:

- **Red Agencial**
- **Canal Corporativo (Employee Benefits)**
- **Banca seguros**
- **Canal Directo**

La Red Agencial es nuestro principal canal de distribución. O dicho de otra manera: nuestra cara y nuestros ojos. Un equipo de 2.000 agentes exclusivos que conocen y se preocupan de verdad por cada cliente. Contamos con más de 200 puntos de venta en España.

Tenemos una manera distinta de trabajar:

- Somos muy buenos. Los mejores informando a nuestros clientes sobre su futuro financiero.
- Tu oficina en tu tablet: la última tecnología para que tengas más movilidad e independencia (cuando te he dicho que somos modernos e innovadores no era un blablablá).
- Entorno dinámico y motivador. Somos un equipo unido que te ayudará cuando lo necesites.



¿Cuál será tu día a día?

- Tú te organizas y dispones de tu tiempo, deberás poner toda tu creatividad para buscar nuevos nichos de mercado y generar negocio para la compañía.
- Encontrar siempre un hueco para concertar entrevistas personales con los clientes.
- Ser proactivo y estudiar sus necesidades para que cuando te reúnas con ellos les presentes Información en lugar de planificación.
- Cuidarles, que sientan que después de la venta también estás ahí y que te importan. Lo que toda la vida se ha llamado fidelizar.
- Y por supuesto, formarte constantemente para ser un mejor profesional.

¿Qué te ofrecemos?

1. Somos la única compañía con la que podrás obtener la homologación de una universidad de prestigio (Universidad Politécnica de Valencia).
2. Formar parte de un equipo unido que te ayudará cuando lo necesites. Dispondrás de un exclusivo proceso de preparación e-learning, tutorial y presencial indispensable para tu desarrollo profesional.
3. Aprendizaje y uso del proceso de venta más avanzado y desarrollado tecnológicamente dentro del sector, con el que tendrás la oficina en tu Tablet.
4. Plan de carrera: proyección profesional continua y programa de desarrollo personalizado.
5. Ingresos atractivos y altamente competitivos. Tú decides cuanto quieres ganar en función de tu esfuerzo y tus objetivos alcanzables.
6. Dedicación flexible. Tú te organizas.
7. Nos gustan los incentivos (viajes, viajes, viajes).

Requisitos

Estudios mínimos: licenciatura.

Experiencia mínima: no requerida.

Requisitos mínimos:

- Estudios mínimos en ESO o equivalente. Preferiblemente titulado medio o superior preferentemente en Económicas, Empresariales, ADE o Gestión comercial y Marketing.
- Nivel medio/alto de informática.
- Buscamos proactividad, con altas dotes comunicativas, con capacidad de trabajo en equipo y orientación al cliente y a la venta.

Requisitos deseados:

Se valorará:

- Conocimiento y experiencia en ventas y atención al cliente.
- Conocimiento de productos y servicios financieros y aseguradores.

Contrato

Tipo contrato: mercantil / freelance.

Jornada: indiferente.