

Manager Zonă

CFRO Broker de Asigurare

Clubul Fermierilor Români Broker de Asigurare susține afacerile fermierilor prin activități de evaluare a riscurilor, acoperirea acestora prin consultanță și asistență tehnică pe toată perioada de valabilitate a contractului de asigurare. Cu o experiență de peste 11 ani în domeniul intermedierei asigurărilor agricole, CFRO Broker de Asigurare este specializat în domeniul agricol, cu un portofoliu vast și complex, de peste 12.000 de clienți și o suprafață asigurată de aproape 2.000.000 ha de la înființarea societății și până în prezent.

Clubul Fermierilor Români Broker de Asigurare are capacitatea și experiența de a înțelege necesitățile și riscurile ce pot apărea în activitățile agricole și de a oferi soluții adaptate specificului acestora, negociate cu asiguratorii puternici și recunoscuți. Preocuparea CFRO Broker de Asigurare este de a proteja bunurile și valorile fermierilor oferind consultanța necesară în luarea celor mai bune decizii (privind acoperirea riscurilor prin asigurare) precum și acordarea asistenței specializate în cazul producerii unei daune.

Clubul Fermierilor Români Broker de Asigurare are o dublă misiune: sprijină fermierii și le acordă consultanță în gestionarea riscurilor în afacerile lor și, prin activitatea curentă, contribuie la susținerea financiară a programelor și proiectelor Clubului Fermierilor Români, care vizează creșterea competitivității afacerilor agricole din România.

Alături de echipa CFRO Broker de Asigurare îți poți dezvolta cariera profesională, împreună cu experți recunoscuți, într-un mediu dinamic și competitiv, sprijinind dezvoltarea agriculturii românești.

Acest rol ți se potrivește dacă ai:

- Experiență relevantă de vânzări;
- Excelente abilități de vânzare și negociere;
- Abilități de comunicare scrisă și verbală;
- Putere de convingere, orientare către client și rezultate;
- Tact, diplomatie, răbdare;
- Responsabilitate, integritate și adaptabilitate;
- Receptivitate și flexibilitate, inițiativă și pragmatism;
- Abilități de organizare și gestionare a timpului;
- Disponibilitate pentru deplasări pe teren;
- Capacitate de asimilare rapidă a informațiilor noi;
- Studii superioare;
- Cunoștințe de Microsoft Office.

Responsabilitățile rolului:

- Promovarea și vânzarea produselor de asigurări agricole din portofoliul CFRO Broker de Asigurare;
- Contactarea clienților fermieri din zona alocată și oferirea informațiilor legate de serviciile companiei și produsele de asigurare intermediare;
- Participarea la elaborarea ofertelor adaptate cerințelor clienților;
- Colaborarea cu echipa CFRO Broker de Asigurare, cu directorii regionali și cu managerii de zonă din diviziile grupului Agricovert pentru realizarea planului de cross-selling;
- Negocierea și încheierea contractelor de asigurare, întocmirea și transmiterea deconturilor de primă, urmărirea încasării primelor de asigurare;

- Acordarea de suport și consiliere clienților, implicarea în rezolvarea problemelor legate de derularea contractelor de asigurare încheiate cu clienții alocați;
- Menținerea relațiilor solide și armonioase cu clienții din portofoliu;
- Participarea la conceperea politicilor și strategiilor de vânzări și marketing și asigurarea implementării lor la nivelul zonei alocate;
- Inițierea și coordonarea implementării de proiecte de vânzare specifice activităților de telesales și propunerea metodelor și procedurilor de creștere a performanței și eficientizării vânzării;
- Asigurarea unui grad mare de satisfacție a clienților atât în pre- cât și post-vânzare;
- Pregătirea și prezentarea rapoartelor (săptămânale, lunare și ad-hoc);
- Monitorizarea evoluției vânzărilor la clienții alocați;
- Elaborarea și analiza previziunilor cu privire la volumele de PBS intermediare și valorile vânzărilor pe perioade de timp;
- Implicarea în realizarea și implementarea bugetului de vânzări anuale/ trimestriale pentru clienții alocați;
- Actualizarea informațiilor din baza de date.

Întreaga echipă a Brokerului de Asigurare te încurajează permanent să te implici în:

- Promovarea respectului reciproc, colaborarea și transparența în interiorul departamentului, în raporturile cu alte departamente, precum și în relațiile cu clienții.
- Menținerea și transmiterea unui standard de profesionalism în realizarea activităților, prin punerea în aplicare a proceselor și procedurilor de lucru agreate.

Raportează către **Director Vânzări Clubul Fermierilor Români Broker de Asigurare.**

Vă informăm că datele dumneavoastră vor fi prelucrate de Clubul Fermierilor Români Broker de Asigurare în scopul recrutării de personal, având ca temei interesul său legitim de a angaja candidați care să corespundă abilităților personale și profesionale stabilite de acesta. Termenul de păstrare al acestora este de 2 ani. Prin transmiterea CV-ului considerăm ca ați luat la cunoștință de informațiile comunicate anterior. Vă aducem la cunoștință că în orice moment vă puteți retrage consimțământul prin transmiterea unui e-mail la adresa asigurari@cfro.ro. Vom lua în considerare orice solicitări sau plângeri pe care le primim și vă vom transmite un răspuns în timp util. Dacă nu sunteți mulțumit de răspunsul nostru, puteți înainta plângerea către Autoritatea Națională de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal – cu sediul în Bd. G-ral. Gheorghe Magheru nr. 28-30, Sector 1, cod poștal 010336, București, România.