

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 einen unserer bundesweiten Standorte zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Head of Client Relationship Management (m/w/d)

Ihr Kompetenzbereich

- Verantwortung der Consulting Client Leads (CCL) und Client Leads (CL) in den deutschen Wealth-Standorten
- Vertriebliche Führung und fachliche Unterstützung der CCL und CL
- Gemeinsame Weiterentwicklung bestehender Kundenverbindungen sowohl im Hinblick auf die Ausweitung bestehender bAV Services, sowie der Erweiterung um noch nicht angebotene bAV Services
- Koordinierung sämtlicher kundenbezogenen Aktivitäten einschließlich der Entwicklung und Aufbereitung von Präsentationen, Sellsheets und Steuerung des Client-Onboarding
- Identifizierung von Cross-Sell und Up-Sell-Möglichkeiten
- Umsetzung von globalen Vertriebs- und Kundenmanagementstrategien, z.B. Aon United Akquisition neuer Kunden sowie Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortung für eine begrenzte Anzahl großer Kunden mit fachlicher Führung der zugehörigen Kundenteams über alle Business Units hinweg, auch konzernweit oder im internationalen Netzwerk
- Unterstützung und Voranbringen neuer und innovativer Ideen und Konzepte am Markt
- Ansprechpartner für Kunden und Kollegen im internationalen Netzwerk von Aon
- Mitarbeit, Organisation und Leitung von Projekten
- Übernahme sonstiger Tätigkeiten auf spezielle Weisung

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft mit bAV- oder finanzwirtschaftlichem Schwerpunkt oder einer vergleichbaren Studienrichtung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Kundenmanagement und in der Umsetzung von Vertriebs- und Kundenmanagementstrategien
- Sehr gute Kenntnisse des Steuer- und Arbeitsrechts der bAV
- Überzeugungskraft und Beratungsstärke gegenüber internen und externen Gesprächspartnern auf anspruchsvollem Niveau
- Souveränes, selbstbewusstes und sicheres Auftreten
- Ausgeprägte fachspezifische Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Hohes Serviceverständnis für die Branche und das Kundenklientel
- Hervorragende Kenntnisse in MS Office, insbesondere in Excel und PowerPoint
- Sehr gute Englischkenntnisse; Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft

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: 07803 | www.aon.de/karriere

Impressum