



Junior Sales Associate – Young Professional Program (w/m/x)

Standort: Frankfurt a.M. / Hamburg / München

AIG ist eines der größten internationalen Versicherungsunternehmen und bietet seinen Kund:innen eine große Bandbreite verschiedener maßgeschneiderter Versicherungslösungen in rund 80 Ländern und Jurisdiktionen an. In Deutschland ist die AIG mit über 300 Mitarbeitenden an unseren Standorten Frankfurt, Heilbronn, München und Hamburg vertreten und betreut Industrie- und Gewerbekunden in den Bereichen Financial Lines, Haftpflicht, Sach-, Trade Credit, Gruppenunfall sowie Transport- und Verkehrshaftung und Luft- und Raumfahrt.

Während unsere Kolleg:innen im Underwriting Versicherungslösungen entwickeln, ist die Sales-Abteilung dafür zuständig, diese Lösungen dem Markt zuzuführen. Dabei gehört es zu den Aufgaben, Makler- und Kundenbeziehungen zu verantworten sowie die Sparten-Abteilungen bei der Erreichung ihrer jeweiligen Ziele zu unterstützen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Finanzinstitute, internationale Großkonzerne und die mittelständische Wirtschaft.

Dein Start @ AIG

Unser Young Professional-Programm richtet sich an Absolvent:innen (m/w/d) aller Fachrichtungen, die vielfältige Aufgaben in einem internationalen Umfeld suchen und Freude an der Analyse von Kennzahlen, dem Austausch und Verhandlungen mit Maklern und Kunden, Beziehungsmanagement, Event-Koordination, dem Setzen von Wachstumsimpulsen sowie dem Begleiten von Neugeschäftsanbahnungen haben. Ziel unseres Programms ist das Erlernen der Fähigkeit, eigenständig und auf Augenhöhe mit den Kunden die vielschichtigen Interessen unseres Unternehmens zu vertreten und spartenübergreifende Verhandlungen führen zu können. Zusätzlich nimmst Du regelmäßig an globalen Workshops und Networking-Veranstaltungen teil und lernst Kolleg:innen der AIG weltweit kennen.

Dein Start bei AIG wird von einem Mentor begleitet und Du wirst unabhängig von Deinem Abschluss mit 58.000 € brutto plus Bonus vergütet. Außerdem erhältst Du einen unbefristeten Arbeitsvertrag.

Was Du mitbringst:

- Bachelor- oder Master-Abschluss, z. B. in BWL, Wirtschaftswissenschaften, Sales Management, Sales Administration oder vergleichbar (internationale Abschlüsse von Vorteil)
- Erste Berufserfahrungen durch Praktika von Vorteil, idealerweise im Versicherungsbereich
- Motivation und Leistungsbereitschaft, sich in neue Themenbereiche einzuarbeiten
- Teamfähigkeit und schnelle Auffassungsgabe sowie Entscheidungsfreude
- Sehr gute Deutsch-, Englisch- sowie MS-Office-Kenntnisse

Was Dich erwartet:

- Steile Lernkurve und viele Entwicklungsmöglichkeiten
- Hohe Eigenverantwortung und unternehmerisches Arbeiten in einem hilfsbereiten und engagierten Team
- Deutsch- und englischsprachige Kommunikation mit (ausländischen) Maklern, Kunden sowie Kolleg:innen des unternehmenseigenen Auslands-Netzwerkes
- Mitarbeit an abteilungsübergreifenden und strategischen Projekten

Wir bieten Dir vielfältige, spannende Aufgaben in einem digitalen und internationalen Umfeld mit flexiblen Arbeitszeiten und Smart Working. Wir arbeiten in flachen Hierarchien mit echten Gestaltungsmöglichkeiten. Teamarbeit steht bei uns an oberster Stelle. Regelmäßige Diversity- & Inclusion-Veranstaltungen sowie auch virtuelle sportliche Aktivitäten und Fahrradleasing runden unsere Arbeitswelt ab. Zusatzleistungen wie 30 Tage Urlaub pro Jahr, arbeitsfreie Tage am 24.12. und 31.12., Laptop und neues iPhone, betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen sowie kostenlose Versorgung mit Wasser, Kaffee & Tee an allen Standorten sind für uns selbstverständlich.





So wirst Du Teil unseres Teams:

Sende Deine Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen und unter Angabe Deines frühestmöglichen Startdatums über unser [Bewerbungsportal](#).

Bei Fragen wende Dich gerne an Hanna Gamper (Talent Acquisition) unter +49 (0) 69 97113 234.

Vielfalt und Integration sind zentrale Bestandteile unserer Unternehmenskultur und für den Erfolg unseres Unternehmens heute und in Zukunft von entscheidender Bedeutung. Sie bilden das Fundament, geben Kreativität Raum, machen uns innovationsfähiger und tragen zu Wachstum und Profitabilität bei. Mit zahlreichen Programmen und Initiativen fördern wir die Entwicklung unserer Mitarbeiter. Denn unsere Mitarbeiter sollen nicht nur als Einzelpersonen respektiert, sondern besonders auch für ihre einzigartigen Sichtweisen geschätzt werden. Erfahren Sie [hier](#) mehr über die Wertevorstellungen bei AIG (auf Englisch).

