



W Providencie przywiązujemy ogromną wagę do jakości obsługi Klienta. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa **Doradca/Doradczyni Klienta**, który/a jest nie tylko pierwszym punktem kontaktu przy zawieraniu umowy o pożyczkę lub kartę kredytową, lecz także **towarzyszy Klientowi na każdym etapie współpracy**.



W tej roli działasz na wyznaczonym terenie, w dobrze znanej sobie okolicy, **regularnie odwiedzając Klientów w ich domach**. Dzięki temu **budujesz relacje oparte na zaufaniu i zrozumieniu** – relacje, które zaczynają się już przy pierwszym kontakcie i rozwijają się podczas kolejnych wizyt. To bezpośredni kontakt sprawia, że **stajesz się dla Klienta realnym wsparciem na każdym etapie współpracy**.



Realizujesz cele sprzedażowe, a **wysokość Twojego wynagrodzenia zależy od osiągniętych wyników**.



To rola dla osób, które wolą działać w terenie niż siedzieć w jednym miejscu – **bez biurowej rutyny, za to z pełną swobodą w planowaniu**. Swoją harmonogram układasz tak, żeby pasował do Twojego rytmu dnia. Dzięki temu możesz łączyć obowiązki zawodowe z życiem prywatnym, samodzielnie organizując swój czas i działania.

Do Twoich zadań należy:



Prezentowanie i sprzedaż produktów finansowych, takich jak pożyczki, karty kredytowe, abonamenty medyczne czy ubezpieczenia.



Obsługa posprzedażowa realizowana w domach Klientów – podczas wizyt doradzasz, proponujesz kolejne rozwiązania z oferty i odbierasz spłaty.



Budowanie trwałych, pozytywnych relacji, opartych na regularnym kontakcie i zaufaniu, które rozwija się podczas wizyt w miejscu zamieszkania Klienta.



Dostarczanie materiałów informacyjnych i reklamowych w terenie, w swojej okolicy.



Pozyskiwanie poleceń od zadowolonych Klientów, którzy chętnie rekomendują Cię swoim bliskim.



Udział w szkoleniach wdrożeniowych i rozwojowych, które wspierają Cię w codziennych działaniach i budowaniu kompetencji.

Benefity:



Kompleksowe wsparcie w okresie wdrożenia: programy wspierające Twoje zarobki, grupę klientów „na start”, szkolenia wdrożeniowe i rozwojowe (m.in. ze sprzedaży, komunikacji i kompetencji miękkich) oraz opiekę mentora.



Wynagrodzenie zależne od Twoich osiągnięć - z prowizją, premiami oraz bonusem za realizację celów.



Narzędzia: tablet, telefon z bezpłatnym abonamentem oraz aplikacje zapewniające dostęp do informacji.



Elastyczne godziny współpracy - współpracę z nami możesz traktować jako zajęcie dodatkowe lub zaangażować się w wymiarze 30-40 godzin tygodniowo (w zależności od potrzeb na danym terenie).



Przejrzystą ścieżkę rozwoju - możliwości awansu na rolę Doradcy Klienta Eksperta oraz na stanowisko Kierownika Rejonu.



Sponsorowane Ubezpieczenie NNW.



Umowę cywilnoprawną z naszym wkładem w Twoją przyszłą emeryturę (odprowadzamy składki do ZUS, a staż doliczany jest do stażu pracy).



Bezpłatną certyfikację OFWCA przy KNF - umożliwi Ci to także sprzedaż ubezpieczeń indywidualnych.



Bezpłatny dostęp do serwisu Mental Benefits, który oferuje dostęp do 200 specjalistów m.in. psychologów, psychoterapeutów, wsparcie dla rodziców oraz pomoc prawną.



Karta rabatowa uprawniająca do upustów m.in. na paliwo, myjnię i oleje silnikowe.



Dodatkowe benefity: zniżki u naszych dostawców (np. Toyota), możliwość skorzystania z dobrowolnych ubezpieczeń na życie (dla siebie lub/i członków rodziny), zniżki na pakiety weterynaryjne PetHelp.