



AmTrust Progetto Giovani, spazio a 15 nuovi Sales Advisor

16/02/2016

Dopo un 2015 che ha visto **AmTrust** guadagnare diverse posizioni nel ranking ANIA dalle compagnie assicurative, il 2016 in Italia sarà, per la compagnia americana, l'anno dello sviluppo della rete distributiva.

In continua crescita, con utile operativo in aumento del 15% e una raccolta premi del 12% rispetto al 2014, la compagnia leader nel mercato assicurativo italiano della *"Medical Malpractice"* – **come già anticipato a fine 2015 da Marco Contini**, consulente generale del CEO della rappresentanza generale per l'Italia di **AmTrust Europe** – punta allo sviluppo e nel nostro Paese ha deciso di investire sui giovani con un programma di reclutamento di commerciali per dare nuove opportunità sia in termini di lavoro che di formazione.

Il nuovo anno sarà quindi incentrato su due importanti obiettivi strategici: lo sviluppo della nuova struttura commerciale e la diversificazione del portafoglio. *"Abbiamo già messo le fondamenta per la creazione della nuova struttura commerciale di AmTrust – spiega Emanuela Vignotti (nella foto), Chief Operating Officer & Sales di AmTrust Europe –. A tal riguardo, nel 2016, inseriremo all'interno dell'Agenzia AmTrust Italia almeno 15 giovani Sales Advisor che dovranno affiancare, formare e sviluppare la nostra rete distributiva. Oggi AmTrust conta circa 300 accordi con Broker di tutto il territorio nazionale e quattro Agenzie dirette, nel 2016 vogliamo raddoppiare il numero di distributori. Ogni Sales Advisor avrà un panel di broker da seguire e degli obiettivi commerciali molto stimolanti. Il modello di crescita professionale di queste figure è disegnato nei minimi dettagli, chi riuscirà a raggiungere gli obiettivi commerciali annui crescerà di seniority e avrà opportunità di carriera sia all'interno della struttura distributiva di AmTrust che internamente all'azienda"*.

Il nuovo modello commerciale – segnala la compagnia – sarà il supporto sul territorio per il consolidamento della leadership di AmTrust in campo MedMal e per la diversificazione del portafoglio prodotti e l'ingresso in nuovi rami e nicchie di mercato strategici per la compagnia, come Infortuni, Employee Benefit, Tutela Legale ed Estensione di Garanzia.

La crescita della rete commerciale permetterà ad AmTrust *"di aumentare la rete distributiva attraverso un rapporto diretto con i distributori e un'analisi continua dei bisogni dei clienti e dei propri broker"*. Le Agenzie AmTrust saranno coinvolte in questo cambiamento *"e supporteranno la Compagnia nello sviluppo della rete distributiva e nell'ampliamento dell'offerta prodotti"*.

Punto cardine della nuova rete commerciale – sottolinea AmTrust – sarà *"la continua formazione, l'affiancamento e il coaching delle risorse. Percorsi di crescita strutturati ad hoc dalla **AmTrust Academy**, la nuova scuola di formazione tecnica, giuridica e commerciale, verranno dedicati alla preparazione, allo sviluppo e alla crescita professionale delle risorse AmTrust"*.

"Siamo alla ricerca di figure professionali giovani e dinamiche, con un forte orientamento al risultato e che desiderano far parte di una grande realtà, solida, in forte crescita che opera a livello globale in 17 paesi con oltre 9400 consulenti e agenti", evidenzia Vignotti. Per inviare la propria candidatura: sales.support@amtrustgroup.com.