



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

SICH IN THEORIE UND PRAXIS ZU BEWEISEN.
DEN KUNDEN AN ERSTE STELLE ZU SETZEN.
ÜBER SICH HINAUSZUWACHSEN.

Duale Studenten, **hier ist Ihr Zuhause!**

Trauen Sie sich! Finden Sie
Ihre Herausforderung auf
karriere.allianz.de.

Allianz 

Bachelor of Arts/Science, BWL/Versicherung – Vertrieb

DAS HERZ DER ALLIANZ

DER VERTRIEB

Die Allianz Deutschland ist der größte Versicherer auf dem deutschen Markt. Rund 31.000 Mitarbeiter und etwa 9.000 selbstständige Unternehmer kümmern sich um 19 Millionen Kunden – Tag für Tag und in allen Lebensbereichen: in der Sach-, Unfall-, Lebens- und Krankenversicherung sowie im Vermögensaufbau.

Damit trägt die Allianz eine große Verantwortung gegenüber ihren Kunden. Sicherheit, private Vorsorge und Vermögensplanung sind Themen, die auch in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden.

Der Vertrieb eröffnet Ihnen vielfältige Möglichkeiten, sich in diesen Bereichen zu profilieren. Entscheidend für einen langfristigen Erfolg ist das Vertrauen unserer Kunden. Ein Vertrauen, das vor allem durch die persönliche Beziehung zwischen unseren Vertretern und deren Kunden vor Ort entsteht.

Bewerben Sie sich und machen Sie den nächsten (Karriere-)Schritt!

IHRE VORTEILE

Das duale Bachelorstudium BWL/Versicherung – Vertrieb ist die optimale Ausgangsposition, um in der Allianz Welt durchzustarten. Diese Vorteile erwarten Sie bei uns:



Weitere Vorteile der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.

IHR PROFIL

IHRE PERSPEKTIVEN

Mit dem erfolgreichen Abschluss Ihres dualen Studiums geht es erst richtig für Sie los! Denn anschließend beginnt Ihr individuelles Karriereprogramm, in dem wir Sie weiter fördern.

So könnte Ihre berufliche Zukunft bei uns aussehen:

Sie werden Kundenbetreuer in einer Geschäftsstelle im Allianz Vertrieb. Alternativ starten Sie als Fachmann für Vorsorge und Versicherung. Vielleicht führen Sie aber auch als Leiter einer Verkaufsregion nebenberufliche Vertreter und sammeln damit erste Erfahrungen in der Personalverantwortung.

Wir unterstützen Sie mit Seminaren und Verkaufstrainings dabei, sich auf ein bestimmtes Geschäftsfeld zu spezialisieren.

Anschließend können Sie als Geschäftsführer einer Allianz Agentur oder als Fachspezialist oder Führungskraft im Allianz Vertrieb oder in einer unserer Fachabteilungen durchstarten.

Weitere Informationen zum dualen Studium und der Bewerbung bei der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.



- Fach- oder allgemeine Hochschulreife
- Gerne auch erste Berufserfahrung
- Interesse an Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift



- Kontaktfreude, Kommunikationstalent und Kundenorientierung
- Selbstständigkeit, Kreativität und Neugier
- Souveränes Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Schnelle Auffassungsgabe, Beharrlichkeit sowie Ziel- und Erfolgsorientierung



PASSEN WIR ZUEINANDER?

Wir glauben daran, Dinge zu erreichen, die andere für unmöglich halten. Wir trauen uns, neue Wege zu gehen – Stillstand ist für uns keine Alternative.

Die Allianz ist das Zuhause für alle, die sich trauen ...



**AUS TRADITION
INNOVATION ZU
SCHAFFEN**



**NEUE IDEEN
VORANZUTREIBEN**



**ÜBER SICH
HINAUSZUWACHSEN**



**VERSICHERUNG
NEU ZU DENKEN**

Trifft das auch auf Sie zu? Dann werden Sie Teil der Allianz!

karriere.allianz.de

Impressum
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Fachbereich Vertriebsmarketing und
Talentmanagement, Referat Recruiting
karriere.allianz.de

Social Media
www.facebook.com/AllianzKarriere
www.twitter.com/AllianzKarriere
www.youtube.com/AllianzKarriere

Für uns zählen Ihre Qualifikationen und Stärken.
Deshalb ist jeder, unabhängig von sonstigen Merkmalen,
wie z. B. Geschlecht, Herkunft und Abstammung, oder
einer eventuellen Behinderung, willkommen.