



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

FÜR KUNDENBEDÜRFNISSE MASSGESCHNEIDERTE
LÖSUNGEN ZU FINDEN. MIT KOMPLEXEN
AUFGABEN ZU JONGLIEREN. ENTSCHEIDUNGEN
ZU TREFFEN.

Spezialisten, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Expertenprogramm 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

Unser Expertenprogramm 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



- Zügig und mit gutem Erfolg abgeschlossenes Studium
- Erste Erfahrungen im Vertrieb
- Regionale Flexibilität
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift



- Ausgeprägtes Kundenverständnis und Kommunikationsstärke
- Eigeninitiative, Ausdauer und Überzeugungskraft
- Verkäuferisches und unternehmerisches Talent

IHRE KARRIERE

1

VERTRIEBSBEAUFTRAGTER IN GRUNDAUSBILDUNG

Dauer: 15 Monate

- Sie erlernen das Vorsorgegeschäft in einer Unternehmeragentur des Allianz Spezialvertriebs.
- Sie absolvieren parallel eine Ausbildung zum Versicherungs- und Finanzanlagenfachmann (IHK).

2

DIREKTIONSBEAUFTRAGTER IN SPEZIALISTENAUSBILDUNG

Dauer: 2.+3. Jahr

- Sie sind in einer Unternehmeragentur des Allianz Spezialvertriebs eingesetzt.
- Sie werden zum Vorsorgespezialisten der Allianz (AFL) ausgebildet und nehmen an der Zusatzausbildung „Krankenversicherung Spezial“ teil.

3

INDIVIDUELLE WEITERENTWICKLUNG

Dauer: ab dem 4. Jahr

Nach erfolgreichem Abschluss des Expertenprogramms gestalten Sie Ihre Zukunft als

- Leitung einer hoch spezialisierten Agentur des Allianz Spezialvertriebs
oder
- disziplinarische Führungskraft für angestellte Verkäufer und Spezialisten
oder
- selbstständige Führung eines Vertriebsbereichs
oder
- Fachspezialist.

i

Weitere Informationen zu unserem Expertenprogramm Vertrieb und der Bewerbung bei der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.

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.