



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

VERTRIEB VON GRUND AUF ZU ERLERNEN.
STÄRKEN ZU TESTEN UND WEITERZUENT-
WICKELN. SCHNELL VERANTWORTUNG
ZU ÜBERNEHMEN.

Durchstarter, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Karriereentwicklungsprogramm 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 Karriereentwicklungsprogramm 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 berufliche Erfahrungen durch Praktika und gesellschaftliches Engagement
- Verkäuferisches Talent
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift

- Kundenverständnis und Kommunikationsstärke
- Eigeninitiative, Ausdauer und Überzeugungskraft
- Teamfähigkeit und sicheres Auftreten
- Bereitschaft, Führungsverantwortung zu übernehmen

IHRE KARRIERE

1

1. JAHR

Sie erlernen die Grundlagen für eine erfolgreiche Karriere im Allianz Vertrieb. Sie sind als Kundenbetreuer in einer von der Allianz Außendienst Akademie zertifizierten Agentur tätig und absolvieren unsere Vertriebsausbildung sowie eine IHK-Prüfung.

2

2. JAHR

Im zweiten Jahr beginnt Ihre Spezialisierung auf Ihre spätere Laufbahn als Vertreter, Spezialist oder Führungskraft.

3

3. JAHR

ZIELBERUF VERTRETER:

Sie sind als Kundenbetreuer oder Hauptvertreter in der Zielagentur tätig.

ZIELBERUF SPEZIALIST:

Sie sind als Spezialist in einer Planstelle tätig.

ZIELBERUF FÜHRUNGSKRAFT:

Sie besuchen die ersten Führungskräfte-Grundlagenseminare. Gleichzeitig vertiefen Sie Ihre Kenntnisse im Vertrieb.



ZIEL

Je nachdem, für welche Entwicklungsmöglichkeit Sie sich entschieden haben, sind Sie bei uns als Vertreter, Spezialist oder Führungskraft tätig.

i

Weitere Informationen zum Karriereentwicklungsprogramm 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.