



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

IHRE LEIDENSCHAFT ZUM NEBENBERUF
ZU MACHEN. IHREM TATENDRANG
NEUE FREIRÄUME ZU GEBEN. KUNDEN
ZU BEGEISTERN.

Mitarbeiter im Zweitberuf, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Mitarbeiter/-in im Zweitberuf

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

Der Einstieg als Mitarbeiter im Zweitberuf 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 KARRIERE

Kein Tag wie der andere: Durch eine nebenberufliche Tätigkeit bei der Allianz bieten sich Ihnen jede Menge Möglichkeiten, anderen Menschen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Sie knüpfen vielfältige Kontakte in Ihrem Umfeld und bauen Ihr bestehendes Netzwerk intensiv weiter aus. Hier ermitteln Sie etwaige Versicherungsbedarfe.

Ihre Kontakte vermitteln Sie dem Allianz Kundenbetreuer beziehungsweise Leiter der Verkaufsregion, der seinerseits das eigentliche Kundenberatungsgespräch führt. Nach Abschluss unseres Qualifizierungsprogrammes für nebenberufliche Vermittler können Sie Ihre Kunden auch vorbereitend eigenständig beraten.

Neben der Einarbeitung treffen Sie sich regelmäßig mit dem Leiter der Verkaufsregion zum persönlichen und fachlichen Austausch sowie für Schulungen.

Eigene Büroräume sind für Ihre Tätigkeit nicht notwendig: Sie arbeiten von zu Hause aus oder beim Kunden in Ihrer Nähe.

Weitere Informationen zu unseren Jobprofilen im Vertrieb und der Bewerbung bei der Allianz finden Sie auf karriere.allianz.de.



- Freude am Netzwerken
- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb
- Interesse an Produkten der Finanzdienstleistungsbranche
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift



- Offenes, freundliches und kommunikatives Wesen
- Fähigkeit zum Multitasking
- Rasche Auffassungsgabe
- Sensibilität im Umgang mit Menschen



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.