



FÜR ALLE, DIE SICH TRAUEN

FÜR UNSERE KUNDEN IMMER DAS BESTE HERAUS-
ZUHOLEN. MIT DIGITALEN MÖGLICHKEITEN IHRE
ARBEIT ZU REVOLUTIONIEREN. VERANTWORTUNG
ZU ÜBERNEHMEN.

Unternehmer, **hier ist Ihr Zuhause!**

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

Allianz 

Unternehmer/-in

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 Unternehmer 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



- (Fach-)Hochschulabschluss oder abgeschlossene Berufsausbildung
- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Versicherungen
- Bereitschaft, digitale Verkaufsinstrumente einzusetzen
- Gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B



- Hohes Maß an Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Bereitschaft, Führungsverantwortung zu übernehmen
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und sicheres Auftreten
- Organisationstalent



Voller Einsatz für Ihre Kunden: Als selbstständiger Unternehmer sind Sie das Gesicht der Allianz vor Ort!

- Sie betreuen bereits bestehende Kunden und vermitteln Versicherungs-, Vorsorge- und Investmentangebote aus unserem Portfolio.
- Sie bauen den Kundenstamm durch Akquisetätigkeiten, Empfehlungen oder Kontakt zu Institutionen wie Verbänden, Schulen und Vereinen aus.
- Sie haben die Möglichkeit, sich auf ein Fachgebiet (z. B. das Firmen- oder Bankgeschäft) zu spezialisieren.



Wir unterstützen Sie dabei von Anfang an:

- Quereinsteiger starten bei uns mit unserer 24-monatigen Vertriebsausbildung an der Allianz Außendienst Akademie durch.
- Branchenkenner lernen in einer intensiven dreimonatigen Vertriebsarbeit unsere Produkte, unsere Technik und unseren Beratungsansatz kennen.



Weitere Informationen zu unseren Jobprofilen im 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.