



Trainee im Vertrieb (m/w/d) als Einstieg für Hochschulabsolventen

Trainee-Sales-Management

WIR SIND BLAU, BUNT, LAUT UND LEISE. WIR SIND 22.000. Wir sind der Vertrieb der Allianz. Gemeinsam. Individuell. Erfolgreich. Ein starkes Team braucht starke Persönlichkeiten! Wir sind eine vielfältige Mannschaft aus individuellen und motivierten Köpfen. Wir geben Orientierung und lassen gleichzeitig Raum für Ideen. Erweitern Sie unser Team und steigen Sie ein in unser vertriebsorientiertes Traineeprogramm für Hochschulabsolventen (m/w/d).

IHR WIRKUNGSKREIS

- So stellen Sie Ihre beruflichen Weichen: In nur 2 Jahren erlangen Sie alle Kenntnisse und Fähigkeiten, um eine von vier möglichen Funktionen im Allianz Vertrieb auszuüben: Führungskraft, Spezialist für ein Fachgebiet, selbständiger Geschäftsführer einer Allianz Agentur oder Vertriebstrainer
- Sie starten in einer Allianz Agentur, in der Sie lernen, Kunden bedarfsgerecht zu beraten. Nach nur 18 Monaten kennen Sie unser Kerngeschäft von der Pike auf und absolvieren 2 IHK-Prüfungen zur/zum Versicherungsfachfrau/-mann und zur/zum Finanzanlagenfachfrau/-mann
- In den folgenden 6 Monaten machen Sie sich durch Hospitationen, spezifische Projektarbeiten und unsere Karriereberatung mit den Zielfunktionen im Allianz Vertrieb intensiv vertraut. Auf dieser Basis können Sie fundiert entscheiden, welchen Weg Sie einschlagen möchten
- Während Ihrer gesamten Traineezeit steht Ihnen ein persönlicher Mentor zur Seite, mit dem Sie sich über Ihre Weiterentwicklung austauschen können. Zudem unterstützen Sie die für Sie zuständigen Führungskräfte, Vertriebspezialisten und Trainer
- Ihr Arbeitsort ist variabel, da wir uns nach den Bedürfnissen unserer Kunden richten. Sie strukturieren Ihren Arbeitstag selbstständig, nehmen Kundentermine wahr und arbeiten in der Agentur oder im Homeoffice

IHRE QUALIFIKATION

- Sie überzeugen durch ein mit gutem Erfolg abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium und konnten erste Berufs- oder Praktikaerfahrungen sammeln
- Sie verfügen über die notwendigen persönlichen, sozialen und methodischen Soft Skills
- Sie können zuhören, handeln initiativ mit dem notwendigen Pflichtgefühl und bringen Leidenschaft für den Vertrieb mit

DIE ALLIANZ BIETET

- Ihnen ein Festgehalt, Provisionen für jeden Vertragsabschluss (in der Vertriebsphase) und leistungsbezogene Sondervergütungen
- Ihnen ein klar strukturiertes Karriereprogramm zur Übernahme einer eigenen Allianz Agentur oder der Möglichkeit, sich zur Führungskraft im Vertrieb, zum Fachspezialisten oder zum Vertriebstrainer zu entwickeln
- Ihnen eine kostenfreie Aus- und Weiterbildung mit IHK-Abschluss. Ihren erfolgreichen Start sichern wir mit einer praxisnahen Ausbildung bei vollen Bezügen und flexiblen Arbeitszeiten ab

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN & ANSPRECHPARTNER

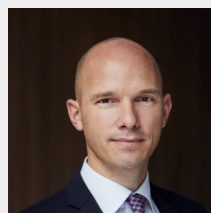
Die Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG ist ein Unternehmen, das Chancengleichheit fördert. Bei uns sind alle willkommen, unabhängig von Merkmalen wie Geschlecht, Alter, Herkunft, Nationalität, ethnischer Zugehörigkeit, Religion, Behinderung oder sexueller Orientierung.

Ihr Ansprechpartner:
Sascha Reinelt
Leiter/-in Personalrecruiting

+49 711 21733042
Rückruf vereinbaren
sascha.reinelt@allianz.de
www.allianz-vertrieb.de/vd-stuttgart

Allianz Vertriebsdirektion Stuttgart
Uhandstr. 2

70182 Stuttgart



J E T Z T O N L I N E
B E W E R B E N

I N F O R M I T I O N E N
B L E I B E N