

## Versicherungs-Fachleute als Führungskraft im Ruhrgebiet |mwd

---

**Sind Sie Versicherungs-Fachmensch in einer Agentur oder arbeiten Sie in der Vermögens-Beratung? Macht Ihr Chef mit Ihnen das große Geschäft, aber löst sein Versprechen auf eine Führungs-Position nicht ein?**

**Sind Sie Vertriebsleiter oder Orgaleiter und treten in Ihrem jetzigen Bereich auf der Stelle?**

**Wollen Sie mehr? Und können Sie mehr?**

Dann mache ich Ihnen jetzt ein Gesprächs-Angebot, das sie nicht ablehnen können. Also, lesen Sie weiter...

Mein Name ist Oliver Leitsch. Ich leite die Gebietsdirektion der HanseMerkur in Kamen und suche im Raum Bochum und Dortmund weitere

**Versicherungs-Fachleute als Führungskraft (m/w/d).**

Die Arbeit als Versicherungsfachmann macht Ihnen riesig Spaß.

Eigentlich.

Kunden beraten. Aktionen fahren. Schwierige Fälle durchboxen und sich gemeinsam mit dem Kollegen freuen, wenn's geklappt hat. Das ist ein schönes Gefühl.

Aber ständig Berichte schreiben, böse Blicke von oben ernten, wenn's mal einen Monat nicht läuft, und Schulungen am Samstag? Was sagt Ihre Familie, die sich mit Ihnen auf das Wochenende freut?

Von innen sieht ein Hamsterrad aus wie eine Karriereleiter. Wie lange soll das so weiter gehen?

Geht Ihnen Ihr berufliches Umfeld immer öfter auf die Nerven?

Sie können mehr. Machen Sie den Schritt in ein neues Umfeld.

**Leiten Sie ein Team. Bauen Sie es auf. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter als Führungskraft, so wie SIE es für richtig halten.**

...und jetzt kommen die HanseMerkur und ich ins Spiel.

Wollen Sie ein Umfeld, das Sie anspricht, anstatt ellenlange Berichte von Ihnen zu verlangen? Das kann ich Ihnen geben.

**Wollen Sie mit Gleichgesinnten arbeiten, die ihren Job gut und gerne machen und sich gegenseitig unterstützen? Wollen Sie sich Ihre Zeit frei einteilen? Wollen Sie eine angemessene Vergütung, auf die Sie sich jeden Monat verlassen können und nicht ins Verdienen bringen müssen?**

Wollen Sie an Provisionen und Bestandspflege-Vergütung partizipieren und eine schöne Bonifikation am Jahresende? Und wollen Sie einen modern eingerichteten Arbeitsplatz, digital und papierlos, in der Direktionsgeschäftsstelle, mit fünfzehn Kollegen für den regelmäßigen Austausch und einem professionellen Backoffice?

Wollen Sie Ihren Kundenberatern zeigen, wie Verkaufen geht? Wollen Sie echten Team-Spirit erleben? Und vorleben?

**Dann unterstütze ich Sie. Darauf haben Sie mein Wort.**

Denn auch ich führe heute so, wie ich selbst immer geführt werden wollte. Als Coach. Nicht als Boss.

Was meinen Sie? Ist es das, was Ihnen momentan fehlt? Dann lassen Sie uns reden.

**Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Versicherungs- oder Finanz-Fachleute angeleitet oder geführt haben. Bei einer Versicherung, einer Bank, einem Vertrieb oder in einem mittelständischen Vermittler-Betrieb.**

Ihre Einarbeitung bei der HanseMerkur läuft nach einem dreimonatigen Plan in unserer Vertriebs-Akademie. Ich bin als Ihr Mentor an Ihrer Seite.

Als Führungskraft sind Sie auch immer nur so gut, wie Ihre Kundenberater. Und ein Kundenberater ist nur so gut, wie die Vertriebsunterstützung, die er bekommt.

**Das hier bekommen Sie und Ihre Kundenberater von uns, um erfolgreich zu sein, und Spaß an der Arbeit zu haben:**

- Ein planbares Einkommen mit einem unverrechenbaren Fixum, Abschluss-Provision, Bestandspflege-Vergütung und eine schöne Bonifikation am Jahresende.
- Qualifizierte Leads aus der eigenen Lead-Börse.
- Einen Beratungs-Navigator, der (wie bei einem Makler) alle Tarife, die der Kunde hat, mit Tarifen der HanseMercur vergleicht und Vorschläge macht.
- Bestandskunden-Aktionen auf Knopfdruck. Oder besondere Bestands-Aktionen nach Ihren Vorgaben aus den Fachabteilungen.
- Einen vollständig eingerichteten Arbeitsplatz in der Direktionsgeschäftsstelle oder Homeoffice. Zusätzlich – und jetzt kommt's – einen Arbeitsplatz in der DAK-Geschäftsstelle!

Durch unsere Kooperation mit der DAK haben wir reichlich Kundenkontakt. Die Zusammenarbeit mit den DAK-Mitarbeitern läuft super. Zumal wir auch einen Arbeitsplatz in der Geschäftsstelle nutzen, an dem wir DAK-Kunden sofort beraten können.

Sie und Ihre Kundenberater bekommen bei uns neben hervorragenden Produkten, einer vorbildlichen Vergütung und mehreren Kundenzugängen eine außergewöhnliche Vertriebs-Unterstützung.

**Als Ihr Mentor gebe ich Ihnen vollen Zugriff auf mein Netzwerk.**

Seien es Spezialisten oder Sachbearbeiter in den Abteilungen. Keine internen Warte-Hotlines und keine eingemauerten Fachabteilungen. Komplizierte Vorgänge besprechen Sie bei uns immer direkt mit dem zuständigen Sachbearbeiter.

Ich könnte noch lange weiter schreiben und tiefer in die Details gehen ... allerdings möchte ich Ihnen das alles viel lieber am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee erzählen.

Also, sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Aufgabe? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

**Wichtig ist, dass sie gerne mit Menschen arbeiten, ein Gefühl für Zahlen haben und komplizierte Dinge einfach erklären können. Oder bereit sind, das bei uns zu lernen.**

Sie müssen nicht den kompletten Versicherungsmarkt auswendig kennen oder in jeder Sparte ein Experte oder eine Expertin sein. Mit Ihrem Einstieg bei der HanseMercur sichern Sie sich ein breitgefächertes Trainings- und Coaching-Angebot. Wir fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung. Denn wir möchten langfristig mit Ihnen arbeiten.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

**Bringen Sie erste Erfahrungen und die Lust mit, ein Vertriebs-Team aufzubauen und zu führen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein motivierendes Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.**

Auch dann, wenn Ihr Lebenslauf nicht perfekt auf alle unsere Anforderungen passt. Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Mann oder eine Frau sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind. Für uns zählen Ihre Erfahrungen und Ihr Wille, unsere Kundenberater professionell und engagiert zu führen.

Helfen Sie uns, unsere Berater erfolgreich zu machen, sodass diese uns treu bleiben und jeden Morgen gerne wieder zur Arbeit kommen.

**Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Und wie wir Sie bei Ihrem Wechsel unterstützen, mit einem planbaren Einkommen, einer vielseitigen Vertriebsunterstützung, dem DAK-Kundenzugang und tollen Kollegen, die genauso ticken wie Sie?**

Dann schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Oliver Leitsch  
Gebietsdirektor

HanseMercur Krankenversicherung AG  
Herbert-Wehner-Str. 2  
59174 Kamen

**Rufen Sie mich jetzt an:**

Tel.: +49 172 133 33 92

**Oder senden Sie mir eine WhatsApp:**

Hier Tippen: Ich will mehr erfahren

E-Mail: [oliver.leitsch@hansemerkur.de](mailto:oliver.leitsch@hansemerkur.de)

—

Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen