

Führungskraft als Subdirektor |mwd

Arbeiten Sie bereits erfolgreich in Ihrer Region mit einem Vertriebsteam und haben Interesse an einem neuen, innovativen Partner?

Für viele Finanzberater und Versicherungs-Vermittler entscheidet sich in den nächsten drei Jahren, ob sie noch weiter arbeiten können wie bisher.

Viele machen sich Gedanken um ihre Zukunft, fühlen sich in Ihrem Umfeld eingeeengt und träumen davon, an der Seite eines starken Partners arbeiten zu können. Ein Partner, der das Team und die Stärken jedes einzelnen Mitgliedes fördert.

Geht es Ihnen ähnlich?

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

Mein Name ist Michael Litzel. Ich bin Organisationsleiter bei der Bayerischen und suche für mehrere Standorte in Baden-Württemberg, insbesondere in **Freiburg**, Konstanz und Stuttgart (außerdem in der Pfalz) je eine engagierte

Führungskraft als Subdirektor |mwd.

Als Führungskraft mit einem starken Team müssen Sie sich entscheiden: Entweder nutzen Sie ausschließlich die Vorteile einer starken Versicherungs-Marke. Oder Sie verzichten auf die Vertriebs-Unterstützung der Marke, müssen sich um alles selbst kümmern und werden Makler mit vielen Kooperations-Partnern.

Was wäre, wenn Sie die Vorteile einer starken Marke UND ein großes Netzwerk an Kooperations-Partnern unter einem Dach haben können? Ab sofort. Ohne diese Struktur mühsam selbst aufbauen zu müssen.

Vertriebspartner der Bayerischen können sich auf die Kundenberatung konzentrieren und müssen nicht erst eine Unternehmens-Struktur aufbauen. Denn die Bayerische hat auch für Vertriebsteams ein fertiges Geschäftsmodell, mit dem das Team sofort starten kann.

Vier Dinge sind für unsere Vertriebsteams besonders wichtig:

1. Produkte, hinter denen die Vertriebspartner stehen können

Die Bayerische hat hervorragende Produkte. Manche haben ein gewisses Extra, wie zB Cashback-Gutschriften für die Rente (erkläre ich Ihnen gerne am Telefon oder bei einer Tasse Kaffee). Außerdem gibt es spezielle Angebote zur gesetzlichen Krankenkasse, zu Stromtarifen und vieles, vieles mehr.

Und wenn die Bayerische mal keine Lösung hat, dann helfen Premium-Partner, jeden Kunden zufrieden zu stellen. Perfekt.

Dazu zählen zB Finanzierungen über die Prohyp und Immobilien als Kapitalanlage über die Domicil, weil immer mehr Kunden Immobilien als Ergänzung zur Altersvorsorge sehen.

2. Professionelle Vertriebs-Unterstützung und Fachspezialisten

Die Bayerische will, dass es ihren Subdirektionen an nichts fehlt. Die Vertriebs-Unterstützung und die Unterstützung durch Spezialisten sind vorbildlich.

Wenn ein Team-Mitglied eine besondere Leidenschaft für ein Fachgebiet hat, bilden wir es darin auf Wunsch zum Experten aus. Das Mitglied schärft sein Fachgebiet und hilft gleichzeitig seinen Kollegen mit Fachwissen.

Außerdem haben wir Vorstände zum Anfassen. Sie sind offen für Ideen und unterstützen uns nach besten Kräften. Das hat sicher auch damit zu tun, dass wir ein familiärer Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind (VVaG).

3. Technologie, die Vertriebspartnern den Papierkram abnimmt

Hier gibt es die größten Unterschiede am Markt. Kein Vermittler schickt mehr gerne Telefaxe durch die Welt. Haben Sie noch Lust auf unnötigen Papierkrieg und Administration? Entweder verbringen Sie Ihre Zeit mit Kunden (auch online) oder mit Familie und Freunden.

Aber nicht mit Verwaltung.

Hier unterstützt die Bayerische mit modernster Software und Technologie, wie zB Flexperto. Gerade im Jahr 2020 haben wir festgestellt, dass mehr Kunden die Online-Beratung schätzen, als mancher Vertriebspartner glaubt. Solange sie einfach ist. Und bei der Bayerischen ist sie das.

4. Individuelle Förderung

Die Bayerische unterstützt zum einen die Subdirektion als ganze Einheit. Zum anderen fördert die Bayerische die Stärken jedes einzelnen Team-Mitgliedes. Gemeinsam mit der Orgadirektion analysieren wir die Ausrichtung der Subdirektion, die Stärken jedes Team-Mitgliedes und erstellen individuelle Unterstützung und Weiterbildung, die sich an den Stärken und Bedürfnissen eines jeden einzelnen orientieren.

Neugierig?

... dann lassen Sie uns reden.

Wir helfen Ihnen, Ihre Kunden noch besser zu betreuen und sorgen dafür, dass jeder Kunde seinen persönlichen Finanzplan bekommt. Wir unterstützen Sie und Ihr Vertriebsteam dabei, erste Ansprechpartner zu sein für alle Fragen Ihrer Kunden rund um Versicherungen und Finanzen.

Neben der Unterstützung (und Entlastung!) bekommt jedes Team-Mitglied ein planbares Einkommen. Außerdem Provisionen und Bonifikationen für die vermittelten Finanz-Dienstleistungen.

Wir unterstützen Sie auch dabei, einen Büro-Standort zu finden, falls Sie nicht bereits in eigenen Räumlichkeiten arbeiten.

Dort entwickeln Sie in regelmäßigen Team-Meetings gemeinsam neue Ideen und Aktionen, um noch besser Kunden zu finden und zu pflegen. Denn es gibt viel zu tun. Und Spaß macht es auch ?

Sie passen prima zu uns, wenn Sie bereits Erfahrung im Aufbau eines Vertriebsteams haben und den nächsten Schritt Richtung Wachstum gehen wollen. Sie haben Erfahrungen im Bereich Kundenberatung zu Versicherungen und Finanzen. Zum Beispiel als Versicherungs-Makler, Vermögens-Berater oder Mitarbeiter einer Versicherungs-Agentur oder Bank.

Sind Sie derzeit auf der Suche nach einer neuen Perspektive für sich und Ihr Team? Und schlägt Ihr Herz gerade höher? Dann werden Sie sich bei uns wohlfühlen.

Wichtig ist, dass Sie gerne mit Menschen arbeiten, Ihr Team weiter entwickeln möchten und sich gemeinsam für die Zukunft professionell aufstellen wollen.

Nun liegt es an Ihnen, ob wir Sie und Ihr Team als Subdirektion der Bayerischen auf Ihrem beruflichen Weg begleiten dürfen.

Bringen Sie Führungs-Erfahrung und die Lust mit, im Bereich Finanz-Dienstleistung Ihr eigenes Startup aufzubauen? Wünschen Sie sich eine echte berufliche Perspektive, volle Unterstützung und ein professionelles Arbeitsumfeld? Dann bewerben Sie sich.

Auch dann, wenn die Lebensläufe Ihrer Team-Mitglieder nicht perfekt und gradlinig sind. Es spielt keine Rolle, ob Sie Männer oder Frauen sind, woher Sie kommen oder wie alt Sie sind. Für uns zählen Ihre Erfahrungen und Ihr Wille, Ihre Kunden mit unserer Unterstützung fair und kompetent zu beraten. Wir helfen Ihnen, Ihre Einheit auszubauen und Ihre Kunden zufrieden zu machen, sodass diese Ihnen treu bleiben und Ihr Team weiter empfehlen.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie es ist, mit uns zu arbeiten? Ja?

Dann schreiben Sie mir (gerne per SMS) oder rufen Sie mich an. Ich möchte Sie kennen lernen und behandle unser Gespräch vertraulich.

Ihr

Michael Litzel
Organisationsleiter

die Bayerische
Thomas-Dehler-Str. 25
81737 München

Rufen Sie mich jetzt an:

Tel.: +49 173 8969309

Oder schicken Sie mir eine SMS:

Chat starten: +49 173 8969309

Oder Ihren Lebenslauf an:

E-Mail: michael.litzel@diebayerische.de

—
Personen- und Funktions-Bezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen