

## Persönlich



### Vita - Sabine Brunotte

Seit **2007** berate und begleite ich mit BrunotteKonzept Unternehmer und Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzbranche. Meine Begeisterung für die Vielschichtigkeit der Themen, die große wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Branche sowie viele persönliche Kontakte haben mich durch mein gesamtes Berufsleben begleitet.

**1992 - 2006** war ich **Leiterin Vertrieb Financial Services** für die **Allianz Hamburg**. Das waren die Aufgaben:

- **Steuerung, Motivation, Schulung und Unterstützung** des Vertriebs von
- Lebens- und Rentenversicherungen, Betriebliche Altersversorgung, Kapitalanlagen, Finanzierungen, Bausparen und Bankprodukte
- in den Vertriebswegen **Ausschließlichkeit, Bank** sowie im **Maklervertrieb** in Norddeutschland.

**1986 - 1992** habe ich als **Leiterin Verkaufsförderung** mit meinem Team die komplexe Versicherungsmaterie empfängerorientiert aufbereitet - für Verkäufer ebenso wie für Kunden. Verkäufer **informieren, motivieren** und zum **Erfolg** führen - das war schon damals mein Ziel.

Das Metier habe ich von der Pike auf erlernt: Versicherungskauffrau, Kommunikationsakademie Hamburg (KAH) und intensive Weiterbildung am Allianz Management Institut sowie bei externen Trägern lieferten die Grundlagen für meinen beruflichen Erfolg. Doch am wichtigsten waren und sind die **Menschen**, die mir in meinem Berufsleben bereits begegnet sind. An und mit ihnen bin ich gewachsen.

Energie für neue Herausforderungen tanke ich mittlerweile im Landleben bei Rotenburg (Wümme). Hier, im Dreieck der Großstädte **Hamburg**, **Bremen** und **Hannover** entwickle ich Strategien und Konzepte, bringe sie in Wort und Bild, berate meine Kunden und begleite sie in den Erfolg.

**Mein Motto:**

"Um Menschen zu überzeugen, musst Du Dir selbst glauben." (Winston Churchill)

Besuchen Sie auch

