

# Bewerbung

## Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

### Großraum Hannover



Marko Siric

Am Teiche 14  
37120 Bovenden

Mobil: 0171 - 3257414  
E-Mail: marko.siric@gmx.de

**Valensina GmbH**

Ruckes 90  
41238 Mönchengladbach

**Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) – Großraum Hannover**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte mich gerne beruflich weiterentwickeln und bin durch Ihren Internetauftritt, sowie StepStone, auf diese Stellenausschreibung gestoßen und fühle mich sehr angesprochen.

In meiner momentanen Position bin ich nun seit mehr als 3 Jahren im Vertrieb tätig. Hinzu kommt die verkürzte Ausbildung von knapp 2 Jahren, bei der ich im ersten Jahr einige Erfahrungen im Vertriebsinnendienst sammeln konnte, allerdings bin ich seither im Außendienst tätig und fühle mich dort sehr gut aufgehoben. Ich bin in Südniedersachsen (Göttingen) geboren, aufgewachsen und habe nun mein Verkaufsgebiet dort, sodass ich mich mit dem Gebiet rund um Niedersachsen sehr gut auskenne.

Gehe ich mein Aufgabenfeld durch, so kann ich feststellen, dass es vergleichbar mit Ihrer veröffentlichten Tätigkeitsbeschreibung ist. So zähle ich den Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen (Privatkunden und Geschäftskunden/Firmen) und die Repräsentation meiner eigenen Person, sowie meines Unternehmens in meinem Verkaufsgebiet zu meinen Hauptaufgaben. Darunter fällt auch die Betreuung von Bestandskunden und die Neukundengewinnung, aber auch die Planung und Durchführung von Promotion-Maßnahmen zur Verkaufsförderung, sowie die Analyse von Märkten, um Potentiale zu erkennen und Ziele verwirklichen zu können. Ein solches Aufgabenfeld setzt eine eigenverantwortliche und systematische Arbeitsweise voraus, die ich mir im Laufe der Jahre angeeignet habe.

Bereits mit meiner Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen habe ich mich bewusst für einen kaufmännischen Schwerpunkt entschieden. Diese Ausrichtung vertiefte ich seit Oktober 2016 mit einem Studium zum Betriebswirt an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie in Göttingen (VWA), das ich in diesem Jahr erfolgreich mit der Note 1,4 abgeschlossen habe. Für den Titel Bachelor of Business Administration fehlen mir lediglich einige Klausuren, die ich in meinem Aufbaustudium nun nachhole.

Zusätzlich habe ich, von meinem aktuellen Arbeitgeber aus, eine Weiterqualifizierung zum Wertpapierberater absolviert und war an einem Projekt rund ums Thema Digitalisierung beteiligt.

Die Adjektive, die mich vermutlich am besten beschreiben, sind „offen, lernfreudig und zielstrebig“. Diese Charaktereigenschaften, meine Flexibilität, sowie meine Erfahrungen im Vertrieb und dem Drang nach einer neuen Aufgabe möchte ich gerne in die Position als Gebietsverkaufsleiter bei Ihnen einbringen.

Aus meiner Sicht passt die ausgeschriebene Stelle sehr gut zu meinen beruflichen Erfahrungen und Vorstellungen. Daher würde ich Sie gerne in einem Vorstellungsgespräch von meinen Stärken überzeugen.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, reading "M. Siric". The letters are cursive and fluid, with a prominent "M" and "S".

Marko Siric

#### **Anlagen**

- Lebenslauf
- Abschlusszeugnis Studium Betriebswirt (VWA)
- Jahrgangsbester des Unternehmens (ERGO/DKV)
- Abschlusszeugnis (IHK)
- Urkunde für besondere Leistungen (IHK)
- Abschlusszeugnis (Berufsschule)
- Ausbildungszeugnis (DKV)
- Stipendium Begabtenförderung für berufliche Bildung (IHK)
- Zertifikat Wertpapierberater



Marko Siric

## Persönliche Daten

*Geburtsdatum / -ort*

26.08.1990 in Göttingen

*Familienstand*

ledig

*Staatsangehörigkeit*

deutsch

## Kenntnisse & Fähigkeiten

*Fremdsprachen*

Englisch (gute Kenntnisse)

Französisch (Grundkenntnisse)

Kroatisch (Muttersprache)

*PC-Kenntnisse*

Microsoft Office (sehr gut)

Moderne Informations- und Kommunikationssysteme (ebis/easy)

## Interessen

*Interessen*

Fußball: Spielertrainer, NK Croatia Göttingen

Fitness: aktiv

Reisen: Insbesondere Asien und Städtereisen in Europa

## Beruflicher Werdegang

seit 06/2016

### Selbstständiger Außendienstpartner (Vertrieb)

DKV Deutsche Krankenversicherung AG, Köln (ERGO)

- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Verkauf von „Versprechungen“
- Beratung von privaten und gewerblichen Kunden zu Versicherungs- oder Finanzprodukten
- Betreuung und Pflege privater und gewerblicher Bestandskunden (hauptsächlich Freiberufler/Firmen)
- Selbstständige Selektion von Bestandskunden und Akquise von privaten und gewerblichen Kunden
- Neu- und Weiterentwicklung von Verkaufsstrategien und Maßnahmeplänen
- Selbstständige Terminlegung und Terminvorbereitung
- Angebotserstellung, Beratung und Vertragsabschluss
- Wettbewerbsanalyse
- Vertriebscontrolling
- Bearbeitung von Schaden-/Leistungsfällen

## Studium / Ausbildung / Schule

10/2019 – 2020

### Aufbaustudium Bachelor of Business Administration

Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Göttingen (VWA)

- **Schwerpunkt:** Digitalisierung/Marketing
- **Abschluss nach einigen wenigen Klausuren**

10/2016 – 09/2019

### Studium zum Betriebswirt

Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Göttingen (VWA)

- **Schwerpunkt:** Betriebswirt/in VWA
- **Abschlussnote 1,4**

09/2014 – 05/2016

### Ausbildung zum Kfm. für Versicherungen und Finanzen

DKV Service-Center Milos, Göttingen

- **Abschluss:** Kfm. für Versicherungen und Finanzen (Note: 1)

07/2011

### Otto-Hahn-Gymnasium Göttingen

- **Abschluss:** Abitur (Schnitt: 2,7)

## Kontakt

---

### *Telefon*

0171 - 3257414

### *E-Mail*

marko.siric@gmx.de

### *Adresse*

Am Teiche 14

37120 Bovenden

## Weiterbildung

---

06/2017

### Weiterbildung zum Wertpapierberater

GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, Berlin

- **Schwerpunkt:** Finanzprodukte/Wertpapiere