

## UNABHÄNGIG UND ERFAHREN.

Das SalesConsulting von Jung, DMS & Cie. garantiert Ihnen nicht nur eine besonders starke Vertriebsaffinität und Beratungsqualität, sondern auch eine große Erfahrung in allen Produktsegmenten.

Der JDC SalesConsultant ist Ihr persönlicher Ansprechpartner, der mit allen Produkt- und Abwicklungsabteilungen des Maklerpools Jung, DMS & Cie. stark vernetzt ist. Er gewährleistet eine optimale und ganzheitliche Betreuung von der ersten Vertriebsidee, über Ihr passendes Produkt- und Vertriebskonzept bis hin zur Markenetablierung in Ihrer Region.

## INTERESSIERT? SPRECHEN SIE MIT UNS!



**STEPHAN OBERMEIER**  
Leiter JDC SalesConsulting

JDC SalesConsulting  
Kormoranweg 1  
65201 Wiesbaden

Mobil . +49 174 3487227  
Telefax . +49 611 3353-203  
[stephan.obermeier@jungdms.de](mailto:stephan.obermeier@jungdms.de)  
PLZ-Gebiete 4-8



**KRISTINA WALLRAFF**  
SalesConsultant

JDC SalesConsulting  
Kormoranweg 1  
65201 Wiesbaden

Mobil . +49 172 8658838  
Telefax . +49 611 3353-204  
[kristina.wallraff@jungdms.de](mailto:kristina.wallraff@jungdms.de)  
PLZ-Gebiete 0-3, 9

## EIN STARKER POOL FÜR SIE.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus über 13.000 freien Finanzdienstleistern. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellen wir Poolpartnern über 12.000 Produkte von mehr als 300 Gesellschaften aus dem Investment-, Versicherungs-, Beteiligungs- und Finanzierungsbereich zur Verfügung und ermöglichen ihnen im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch den Zugang zu strukturierten Bankprodukten wie beispielsweise Zertifikaten.

Neben erstklassigen Produkten, fairen Vertriebsvereinbarungen und einem profitablen Courtagesystem erhalten Vertriebspartner eine persönliche Vor-Ort-Betreuung durch erfahrene SalesConsultants bzw. Vertriebsleiter. Für administrative Fragen stehen Ihnen ServiceManager im Backoffice zur Seite.

Mit über 200 individualisierbaren Werbemitteln ermöglichen wir Poolpartnern ein effektives Marketing im eigenen Design. Angeschlossene Berater profitieren von modernster Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen ProduktManagement in allen Sparten. Geprüfte Produkte werden in so genannten Masterlisten zusammengefasst, für die Jung, DMS & Cie. die Produkthaftung übernimmt. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 14 Millionen Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Unternehmen im Maklerpoolgeschäft.

## JUNG, DMS & CIE. AG

Kormoranweg 1  
65201 Wiesbaden

**SERVICETEAM**  
Telefon . +49 611 3353-500  
Telefax . +49 611 3353-350  
[service@jungdms.de](mailto:service@jungdms.de)  
[www.jungdms.de](http://www.jungdms.de)



**JUNG, DMS & CIE.**  
AKTIENGESELLSCHAFT

## JDC SALESCONSULTING.

Beraten, planen, Zukunft erfolgreich gestalten.

# BERATEN. PLANEN. ZUKUNFT ERFOLGREICH GESTALTEN.

Um als Vertriebsunternehmen erfolgreich zu sein und dieses als Finanz- oder Versicherungsmarke regional oder bundesweit zu etablieren, müssen Produktstrategie und Kundenzielgruppe klar positioniert sein.

Gerade kleinere und mittlere Vertriebsgruppen, aber auch Abspaltungen von Großvertrieben im Kapitalanlage- und Versicherungsbereich benötigen nicht nur eine eigene Unternehmensidentität, sondern auch einen professionellen Produkt- und Abwicklungspartner mit modernsten IT-Lösungen. Strukturierte Abrechnungen, freie Produktauswahl, professionelle Beratungssoftware und eine umfassende Kundenverwaltung sind für Neugründung und Vertriebsaufbau unentbehrlich.

Das JDC SalesConsulting mit der langjährigen Expertise von Jung, DMS & Cie., dem Pionier unter den Maklerpools, unterstützt bei der Strategieberatung: vom Erstgespräch mit der Unternehmensleitung über die mögliche Erstellung eines Maßnahmenkatalogs, bis hin zur Markenbildung sowie der laufenden Aus- und Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter im Unternehmen. Unabhängig von Ihrem persönlichen Geschäftsmodell als strukturierter Vertrieb, Vermögensverwalter, Finanzdienstleister oder Versicherungsmakler.

## Unternehmensaufbau und Vertriebsplanung mit Konzept.

### ■ Ist-Analyse als Ausgangssituation

Das persönliche Erstgespräch zwischen der Geschäftsleitung und dem JDC SalesConsulting bildet die Ausgangssituation. Durch eine Ist-Analyse der unternehmerischen Situation und den Abgleich Ihrer individuellen Ziele, Vorhaben und Wünsche erhält der Consultant einen umfassenden Überblick.

### ■ Maßnahmenkatalog zur Zielerreichung

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln die JDC Consulting-Experten gerne eine erfolversprechende Vertriebsstrategie, die alle Besonderheiten Ihres Produkt- und Beratungsspektrums berücksichtigt. Mit dem sich daraus ergebenden Themen- und Maßnahmenkatalog werden die Weichen für die Erreichung Ihrer Ziele gestellt.

### ■ Strategische Unternehmensbetreuung

Diese bildet einen dynamischen und in sich geschlossenen Prozess mit dem Ziel, Ihre vertriebliche Zukunft finanziell zu sichern und zu optimieren. In der Regel sollte sich nach 24 Monaten ein für Sie tragfähiges neues Geschäftsmodell voll entwickelt haben, sodass ab diesem Zeitpunkt eine nahtlose Weiterbetreuung durch den in Ihrer Region ansässigen JDC Vertriebsleiter erfolgen kann.

## VORTEILE IM ÜBERBLICK.

- Beitrag zur nachhaltigen Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Innovative Vertriebsideen und Verkaufskonzepte
- Optimierung und Diversifizierung Ihres Produktportfolios
- Freie Produktauswahl über alle Sparten
- Haftungsfreistellung durch JDC Masterlisten
- Konzeptionelle Geschäftsmodellerweiterung
- Beratung bei gezielten Vertriebsaktivitäten
- Unterstützung bei der Markenbildung
- Aus- und Weiterbildung im Rahmen der JDC Akademie
- Top-Konditionen durch Bündelung der Vertriebskraft von rd. 13.000 Poolpartnern
- LeadService – qualifizierte regionale Kundenadressen
- Auf Wunsch: Anbindung an das JDC Haftungsdach

## Funktion des JDC SalesConsulting.

Das JDC SalesConsulting akquiriert und berät überregionale Vertriebseinheiten und bundesweit tätige Großverbindungen im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistung als Key Account Management der Jung, DMS & Cie. AG.

Das ConsultingTeam unterstützt hierbei auch neue Vertriebe bei der Findung sowie Optimierung des individuellen Geschäftsmodells und trägt zur nachhaltigen Umsatz- und Gewinnsteigerung bei. Es ermöglicht Unternehmen mit bis dato fokussierten Geschäftsmodellen eine Entwicklung zu spartenübergreifenden und breit diversifizierten Allfinanzdienstleistern und stellt so deren Geschäftsmodell auf mehrere zukunftssicher tragende Säulen.

Im Bereich Markenmanagement verfügt Jung, DMS & Cie. über kostengünstige und erfolgreiche Lösungen, damit Ihre Marke an Bekanntheit gewinnt und somit ein zentraler Aspekt Ihres Unternehmenserfolges wird.

Wollen Sie als erfolgreicher Verkäufer weiter expandieren oder sich mit Kollegen aus Ihrer derzeitigen Vertriebsorganisation herauslösen und einen eigenen Vertrieb aufbauen? Sie haben jedoch noch kein klares Konzept über Abwicklung, Produktstrategie und Markenetablierung? Der Consultant unterstützt Sie vollumfänglich: Er liefert Ihnen die moderne IT-Infrastruktur für eine effiziente Abwicklung und Kundenverwaltung, das passende Produktportfolio mit Top-Konditionen und eine umfassende Marketingunterstützung.