

## Neue Aufgabe für Alexandra Markovic-Sobau

**Alexandra Markovic-Sobau (38) führt seit dem Jahresbeginn 2012 die Außendienstleitung Partnervertrieb/Kooperationen der Wüstenrot Bausparkasse AG, Teil des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische.**



**Alexandra Markovic-Sobau (38) führt seit dem Jahresbeginn 2012 die Außendienstleitung Partnervertrieb/Kooperationen der Wüstenrot Bausparkasse AG, Teil des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische.**

Die Betriebswirtin begann ihre berufliche Karriere 1994 bei der Continentale Versicherung. In deren Maklervertrieb war sie als Gebietsdirektorin ab 2001 zunächst für den Bereich Süd, dann Südwest, tätig. Zuletzt leitete Alexandra Markovic-Sobau die Vertriebsleitung Südwest Vorsorge der Württembergischen Vertriebservice GmbH, dem

Maklervertrieb der Württembergischen Versicherungen.

Sie blickt auf mehr als 10 Jahre Führungserfahrung im Bereich Makler und freie Vertriebspartner zurück. Neben dem Beruf engagiert sie sich als Dozentin an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Stuttgart.

### **Kontakt:**

Württembergische Vertriebservice GmbH  
Maria-Helena Scheffler  
Mobil: 0711 / 662 72227  
E-Mail: [makler-service@wuerttembergische.de](mailto:makler-service@wuerttembergische.de)

### **Wüstenrot & Württembergische - Der Vorsorge-Spezialist**

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist „Der Vorsorge-Spezialist“ für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe von 9.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst und 6.000 Außendienst-Partnern. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.

