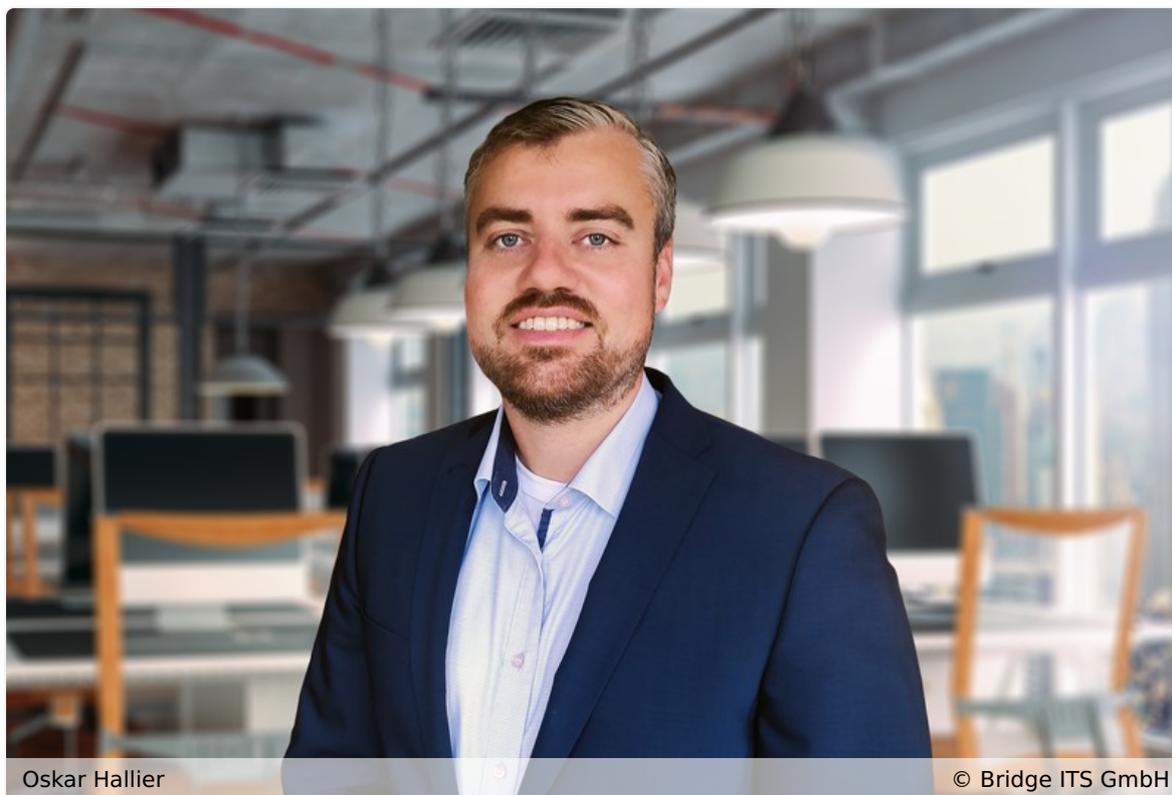


Bridge holt Vertriebsstrategen von der größten Agentur der Nürnberger Versicherungen



● Oskar Hallier sieht im Versicherungsmarkt noch viel konzeptionellen Spielraum in Beratungsprozessen ● Erfahrungen aus zehn Jahren kommen jetzt auch anderen Finanzdienstleistern zugute

Das Dresdner Sales Tech Unternehmen Bridge ITS GmbH mit Zielgruppe Finanzdienstleister hat für seine Produktentwicklung mit Oskar Hallier einen erfahrenen Vertriebsstrategen gewonnen. Hallier war Mitglied der Geschäftsleitung bei der mit über 100 Außendienstlern größten Agentur der Nürnberger Versicherungsgruppe, Henkel & Lares. Dort entwickelte er seit zehn Jahren hauptverantwortlich Vertriebskonzepte und Beratungsprozesse.

Seine Kernkompetenz liegt in der Optimierung der technischen Ausstattung des Außendienstes. In dieser Funktion bei der Nürnberger arbeitete Hallier bereits seit sieben Jahren mit Bridge ITS zusammen. Bridge-COO Dr. Christian Bohner sagt: „Er ist also voll im Thema und wir denken, dass er als unser Head of Customer Success diese für uns wertvollen inhaltlichen Erfahrungen gut auch auf andere Vertriebsorganisationen übertragen kann.“

Nach Ansicht von Hallier sind der Ausgestaltung von Beratungsprozessen keine Grenzen gesetzt. Er sagt: „Konzeptionell gibt es im Versicherungsmarkt da noch sehr viel Spielraum. Den kann ich mit dem Team von Bridge bei sehr viel mehr Finanzdienstleistern befüllen als bei nur einem, nämlich meinem bisherigen wirklich guten Arbeitgeber.“ Nun gelte es aber zunächst, aus der praktischen Vertriebserfahrung heraus das Produkt „bridge“ mit seinen im Finanzvertrieb einzigartigen Interaktionen weiter zu formen und zu entwickeln.