



# JANNIS LANGE

Geschäftsführer, Gesellschafter  
Sales Trainer | Business Coach | Speaker

Jannis Lange studiert und trainiert Verkauf und Kommunikation von der Pike auf bis aufs internationale Parkett. Vom Versicherungsverkäufer im Außendienst bis zum Vertriebs- und Marketingleiter eines international tätigen Unternehmens (Europa und USA).

Er bringt ein breites Wissen aus stets aktivem und erfolgreichem Verkauf in verschiedenen Branchen und Settings mit (B2B, B2C). Vertrieb von Produkten sowie Dienstleistungen von 10 € bis 10 Mio. € gehören dazu.

Die große Leidenschaft und die tiefe Verbundenheit zur Finanz- und Versicherungsbranche führten zur finalen Spezialisierung seiner Fähigkeiten in diesen Bereich.



# JANNIS LANGE

Geschäftsführer, Gesellschafter  
Sales Trainer | Business Coach | Speaker

Gesellschaft für  
korrekte Beratung.

korrekt<sup>3</sup>

## BERUFSERFAHRUNG

- Verkäufer im Außendienst: Privat- und Gewerbekundensegment
- Verkäufer spezialisiert auf Renten-,Vorsorge,- und Finanzplanung
- Verkäufer spezialisiert auf betriebliche Versorgungskonzepte
- Fach- und Vertriebstainer, Vertriebscoach, Vertriebsberatung
- Aufbau & Leitung eines Vertriebs- und Marketing Teams in einem international tätigem Unternehmen (Europa/USA)
- Unternehmensgründer / Unternehmer / Geschäftsführer

## QUALIFIKATIONEN

- Kaufmann für Versicherungen und Finanzen
- Fachberater für Finanz- und Vorsorgeplanung
- Coach- und BusinessCoach / Trainer / Dozent
- Angewandte Finanzmathematik
- Verkaufspsychologie
- Lifetime Sales University

## FOKUS: VORSORGE & RENTE

- Kommunikation / Gesprächsführung
- Positionierung / Ausrichtung
- Vertriebsstruktur
- Erfolgsbewusstsein für Verkäufer

**ERFOLG**

*heißt gewöhnliche Dinge*

**AUSSERGEWÖHNLICH**

*zu tun.*