

# Topverkäufer noch lange nicht Topverdiener

*Führungskräfte im Verkauf steigen erst durch Prämien & Co. zu Spitzenverdienern auf.*

VON MONIKA KRIWAN

Verkaufsmanager sind längst schon Topspezialisten mit einem hoch professionellen Berufsprofil, aber sind sie auch Topverdiener? Laut WdF-Gehaltsstudie 2008, die auf Selbstauskünften von Führungskräften beruht (knapp 400 Manager der ersten Führungsebene, davon jeder Neunte aus dem Vertrieb), scheinen sie jedenfalls nicht überbezahlt. Roland Graf, Generalsekretär des Wirtschaftsforums der Führungskräfte (WdF), zieht Bilanz: „Im Schnitt beträgt das Jahresgrundeinkommen eines Topverkäufers 119.350 Euro, der Schnitt aller Branchen liegt rund 12.500 Euro darüber.“ Allerdings beziehen 78 Prozent ein variables Einkommen, das Jahresgesamteinkommen liegt somit über 160.000 Euro (siehe auch Tabelle). Erfreulich für die Karriereplanung: Bei entsprechendem Er-

folg schafft man es auch „nur“ mit Matura, mit 42 Prozent weist der „Praktiker-Job“ eine der geringsten Akademikerquoten im Topmanagement auf.

Wie viel man im Verkauf verdienen kann, hängt allerdings auch von der Branche und vor allem von der Unternehmensgröße ab –

nach dem Motto: je größer, desto bessere Verdienstmöglichkeiten. Peter Marsch von „jobs Personalberatung“ bezieht sich auf die eigene „Gehaltsstudie Verkauf 2008“: „Es sind vor allem die IT- und die Telekombranche, die sehr gut bezahlen, gefolgt von Beratern und Elektro- und Elektronikunternehmen.“

## GEHÄLTER IM VERKAUFSMANAGEMENT

*In Euro*

Jährliches Grundgehalt	Mittelwert	1. Quartil	3. Quartil
1. Führungsebene	119.350	80.000	152.000
2. Führungsebene	85.670	73.000	100.000

  

Jahresgesamteinkommen	Mittelwert	1. Quartil	3. Quartil
1. Führungsebene	160.780	101.000	207.000
2. Führungsebene	110.620	94.000	130.000

Quelle: WdF-Einkommensstudie 2008

Die Presse/GK