

SalesProfi 09 – Der Weg zur Karriere

2009 ist das Jahr neuer Wege und Ideen zu einer beruflichen Veränderung im Vertriebsbereich

Mit dem SalesProfi 09 wird interessierten Persönlichkeiten eine neue Möglichkeit eröffnet, den ersten Schritt auf der Verkaufs-Karriereleiter zu tun und sich von ihrer besten Seite zu zeigen, um dann im beruflichen Kontext zueinanderzufinden und eine Zusammenarbeit vorzubereiten.



Fragen etwa zu Werthaltungen zur Arbeit heraus, ob eine Verkaufseignung vorliegt". Interessierte erhalten dann ein Komplett-Service. Köbler steht für ein Feedbackgespräch zur Verfügung. Im Anschluss daran gibt der auf Vertriebsjobs spezialisierte Personalberater Peter Marsch von jobs Personalberatung den potenziellen Verkäufern individuelle Tipps für Bewerbung und Karriere. Abgerundet wird das Paket schließlich auf Wunsch mit einer Stylingberatung. Die Bewerber können in jeder Phase entscheiden, ob eine Kontaktaufnahme mit einem der teilnehmenden Unternehmen gewünscht ist und die Unterlagen weitergeleitet werden, oder ob der Personalberater die Unterlagen in Evidenz halten soll. Konkrete Jobchancen sind hier auf jeden Fall garantiert.

Attraktive Arbeitgeber

Das Image eines Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber bestimmt maßgeblich den Erfolg von Recruitingmaßnahmen. Nicht zuletzt aus diesem Grund präsentieren sich im Rahmen der SalesProfi 09-Serie ab 28. Februar bis inklusive 14. März ausgewählte Top-Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen wie Xerox, Lidl Austria, BKS Bank, Generali Versicherung AG, Peek & Cloppenburg oder die Allianz Elementar Versicherungs-AG. Sie alle versuchen, potenzielle Bewerber zu motivieren, sich vorzustellen. Mit ihren individuellen Stärken und Angeboten als Arbeitgeber sprechen sie gezielt potenzielle Sales-Profis an. Der SalesProfi 09 bietet Unternehmen somit die Möglichkeit, genau jene Menschen kennenzulernen, die im Vertrieb tätig sind oder sein wollen und an beruflicher Veränderung interessiert sind, Menschen, die mehr erreichen wollen, die sich mit aller Kraft und Einsatz einbringen und damit den Erfolg der Unternehmen sowie den eigenen steigern wollen.

Ab 28. Februar präsentieren sich im Rahmen der neuen SalesProfi-Serie sechs Unternehmen im STANDARD. Gemeinsam mit Personalberatern suchen Xerox, Lidl Austria, BKS Bank, Generali Versicherung AG, Peek & Cloppenburg und die Allianz Elementar Versicherungs-AG künftige Kundenberater. Der SalesProfi 09 ist ein Karriereoptimierer für engagierte Persönlichkeiten mit Verkaufstalent, für Personen, die bereits im Verkauf tätig sind oder sich beruflich verändern möchten, aber auch gleichzeitig für Unternehmen, die Kundenbetreuer oder Quereinsteiger „on board“ nehmen möchten. Er ist maßgeschneidert für Menschen, die an einer neuen Herausforderung interessiert sind, wobei die Branche aufgrund flexiblerer Arbeitszeiten als in traditionellen Berufsfeldern vor allem auch für Wiedereinsteiger bestens geeignet ist. Dabei ist vorderhand nicht entscheidend, welche Position – ob Angestellter oder freier Mitarbeiter – angestrebt wird. Entscheidend ist, dass sich sowohl die potenziellen Mitarbeiter als auch die Unternehmen miteinander wohlfühlen, und das geschieht mittels eines mehrstufigen Kommunikations-

prozesses, bei dem Profis Bewerber und Unternehmen beim SalesProfi 09 begleiten. Der SalesProfi 09 bringt neue Kontakte, neue Chancen und neue Perspektiven im Sales-Bereich. Besonders gefragt sind derzeit Persönlichkeiten für Verkauf und Vertrieb. Dabei eröffnen die Partnerunternehmen die Chance, gutes Geld zu verdienen und rasch Karriere zu machen, egal ob Newcomer, Quereinsteiger, Beratungsprofi oder Wiedereinsteiger. Peek & Cloppenburg will vor allem Hochschulabsolventen einladen, sich zu bewerben. Die Generali Versicherung AG sucht – um ihrer Angebotsbreite gerecht zu werden – auch Personen mit Migrationshintergrund und besonders Frauen. Vielfalt und Diversität ist auch ein Faktor bei Xerox, das auf hochkompetente Mitarbeiter mit Talent und Kreativität aus allen Altersgruppen und verschiedenster Herkunft setzt. Diejenigen, die in einem dieser herausfordernden Jobs stehen, wissen, dass es auf Beratung, Erarbeiten von individuellen Lösungen und regelmäßige Betreuung ankommt. Das „Keilerimage“ hat längst ausgedient. Bei allen Unternehmen wird besonderes Augenmerk auf

die Aus- und Weiterbildung ihrer neuen Mitarbeiter gelegt, so auch bei der BKS Bank, die gefestigte und hoch motivierte Persönlichkeiten braucht, oder der Allianz, die für eine fachliche Top-Ausbildung und damit für den besten Startvorteil sorgt, den man in der heimischen Versicherungsbranche bekommen kann. Das Handelsunternehmen Lidl will vor allem Jungakademiker und Nachwuchsführungskräfte ansprechen, aber auch Berufsneueinsteiger für Verwaltung, Einkauf, Expansion und Vertrieb. Der SalesProfi 09 versteht sich daher als eine neue Plattform, bei der Bewerber und Firmen in Kontakt kommen, sich austauschen und über eine gemeinsame berufliche Zukunft kommunizieren können. Ein Potenzialtest lotet vorerst die Eignung aus, und in einem persönlichen Beratungsgespräch reflektiert man den Test und erhält Tipps für den Einstieg. Dieser Prozess wird professionell von einem Unternehmensberater, einem Personalberater und einer Stylingberatung begleitet, Diskretion und Vertraulichkeit sind in jeder Phase sowohl für

die Bewerber als auch für die Unternehmen gewährleistet.

Umfassendes Beratungspaket

Der SalesProfi 09 unterstützt Frauen und Männer, die bereits als Kundenbetreuer tätig sind oder planen, im Vertrieb zu arbeiten aber noch keine Verkaufserfahrung mitbringen, kostenfrei und unverbindlich dabei, sich beruflich zu verbessern und aktiv einen Schritt nach vorne zu setzen. Am Beginn steht eine ausführliche Standortbestimmung, eine Sales-Potenzialanalyse, bei der online auf www.derStandard.at/salesprofi die eigenen Potenziale – Stärken wie Entwicklungsbedarf – fundiert analysiert werden. Ralph Köbler, Geschäftsführer von recruiting solutions consulting (www.ecruiting.at) und Psychologe sowie Unternehmensberater hat dieses Instrument gemeinsam mit seinem Team entwickelt: „Es gilt, rund 80 Fragen zu beantworten, was zwischen 30 und 40 Minuten in Anspruch nimmt. Diese Potenzialanalyse hinterfragt sehr detailliert Eigenschaften und findet mit

SalesProfi 09-Partner

- 28. Februar 2009 Allianz Elementar Versicherungs-AG - Lidl Austria GmbH
- 7. März 2009 Peek & Cloppenburg KG - Generali Versicherung AG
- 14. März 2009 BKS Bank AG - XEROX Austria GmbH

Saleswoman oder -man: Mehr Berater denn je

Anforderungsprofil und Image von Verkäufern haben sich in den letzten Jahren stark gewandelt.

Ein guter Verkäufer ist heute ein Berater mit hoher Sozial- und Fachkompetenz.



Mag. Peter Marsch, GF der jobs Personalberatung GmbH

einer Sache überzeugt bin und sie mir Freude bereitet, bin ich gut und kann dies auch vermitteln und letztendlich mein Produkt oder meine Dienstleistung verkaufen." Entscheidend ist auch die eigene Persönlichkeit. Ist sie gefestigt, ist ein aktives Kommunikationsverhalten kein Thema, „schüchtern darf man in diesem Business nicht sein“, weiß Marsch. Es gilt, aus seinen Ecken und Kanten die Vorteile zu ziehen und sich dadurch selbst treu zu bleiben. „Glaubwürdigkeit kann man sich nicht antrainieren, die muss von innen kommen. Der Aufbau einer künstlichen Fassade würde einem zu viel Energie rauben.“ Besser ist es, seine Energie auf die eigene Wahrnehmungsfähigkeit und das Gespür für den richtigen Zeitpunkt zu verwenden. „Denn“, so der Personalberater, „der Job ist härter geworden, man ist als Salesman, mehr Berater denn je.“ Durch Internet und Medien sind Kunden heute oftmals besser informiert als ein Verkäufer, hier zählt dann vor allem die Beratungskompetenz. Besonders im Finanzdienstleistungs- oder Versicherungssektor ist es notwendig, Vertrauen zu wecken und aufzubauen und dem Kunden ein gutes Gefühl zu vermitteln.

Gut kombiniert

Einen Top-Verkäufer – hier sind sich Brancheninsider einig – zeichnet die richtige Mischung aus sozialer und fachlicher Kompetenz aus. Das beinhaltet ständige Weiterbildung ebenso wie die Freude an der Arbeit mit Menschen. Ralph Köbler, Diplompsycho-

loge und Unternehmensberater: „Dazu gehört eine freundliche Ausstrahlung, ein gepflegtes Äußeres und eine hohe Toleranzgrenze ebenso wie höchste Fachkompetenz. Ein guter Verkäufer sollte nicht nur die eigenen Produkte bis ins Detail kennen, sondern auch jene der Konkurrenz, „der interessierte Kunde kennt sie nämlich mit Sicherheit“, so Köbler. Entscheidend ist zudem, das richtige Maß der Kundenbetreuung zu finden, nicht zu viel und nicht zu wenig. „Das ist eine Sache des persönlichen Gespürs, aber auch der Erfahrung. Das kommt mit der Zeit“, macht Köbler Newcomern Hoffnung.

Motivation ist alles

Ein SalesProfi steht tagtäglich im Spannungsfeld von Erfolgsdruck, Provision und Kommunikation. Dabei ist Motivation alles, die aber genau aus diesem Spannungsfeld entsteht. Der Erfolg und damit die persönliche



Dipl.-Psych. Ralph Köbler, GF von recruiting solutions consulting

Genugtuung und die Provision kommen unmittelbar – das zeichnet diese Art der Tätigkeit im Besonderen aus. Flexibilität, freie Zeiteinteilung, der

Umgang mit seinen persönlichen Ressourcen sowie die abwechslungsreiche Tätigkeit machen die zusätzliche Attraktivität aus.

Ablauf der Bewerbung

Innovatives Eventrecruiting-Projekt

Welches Sales-Potenzial haben Sie? Machen Sie die kostenfreie Sales-Potenzialanalyse und holen Sie sich die Meinung von Experten. **Ab heute online!**

Online-Potenzialanalyse:

Gehen Sie online auf: www.derStandard.at/salesprofi nehmen Sie sich ausreichend Zeit und machen Sie die rund 80 Fragen umfassende Sales-Potenzialanalyse. Danach entscheiden Sie, ob das Feedback telefonisch erfolgen soll, oder ob Sie an einem der Eventrecruiting-Tage teilnehmen möchten. Jeder Teilnehmer erhält eine schriftliche Analyse des Tests!

Ablauf Eventtag:

Hier erwartet Sie ein komplettes Beratungs-Paket bestehend aus: **Persönliches Potenzialanalyse-Feedback** vom psychologischen Jobcoach **Dipl.-Psych. Ralph Köbler**, eine **Karriereberatung** vom Profi-Personalberater **Mag. Peter Marsch** und eine **Beratung** von der Styling-Spezialistin **Jasminka Tomić**. Ihre Unterlagen werden natürlich streng vertraulich behandelt. Erst mit Ihrer ausdrücklichen Zustimmung wird in der Karriereberatung von Ihnen entschieden, an wen Ihre Unterlagen weitergeleitet werden. Bewerbungsgespräche im Hause der SalesProfi 09-Sponsoren!

Das Angebot ist für Teilnehmerinnen und Teilnehmer kostenlos!

Mit finanzieller Unterstützung der Unternehmen: Allianz Elementar Versicherungs-AG, BKS Bank AG, Generali Versicherung AG, Lidl Austria GmbH, Peek & Cloppenburg KG, XEROX Austria GmbH

Lesen Sie ab nächster Woche mehr im **KARRIERENSTANDARD** über die SalesProfi 09-Serie!

In den folgenden Wochen präsentieren sich an dieser Stelle sechs Unternehmen zum Thema Verkauf.



Peek & Cloppenburg



BKS Bank
3 Banken Gruppe



xerox