

Und täglich lockt der Jobwechsel

Studie. 43 Prozent der Mitarbeiter im Verkauf denken täglich an eine berufliche Veränderung

VON TERESA RICHTER-TRUMMER

Unternehmen sollten ihre Vertriebsmitarbeiter gut im Auge behalten. Denn ein Jobwechsel ist für viele ein verlockender Gedanke – vor allem für ältere Mitarbeiter und solche im Verkaufs-Außendienst.

Laut *VerkäuferInnen Jobwechsel Index 2014* der jobs Personalberatung denken 43 Prozent täglich an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung – Tendenz steigend. Weitere 25 Prozent gaben an, zumindest einmal pro Woche darüber nachzudenken. Nur 17 Prozent denken seltener oder gar nicht an einen Jobwechsel. „Es gibt immer mehr Mitarbeiter, die ständig neue Herausforderungen brauchen. Sobald diese nicht mehr in Aussicht stehen, suchen sie sich relativ rasch etwas Neues – vor allem Spezialisten“, kommentiert Peter Marsch, Geschäftsführer von jobs. Dass Verkäufer vom Naturell her oft nach außen orientierte Menschen sind, offen für Neues und gleichzeitig ständig unter „Abschluss-Druck“, steigert die Wechselbereitschaft weiter.

42 Prozent der Befragten – und 76 Prozent jener, die täglich an eine Neuorientierung denken – informieren sich auch täglich über alternative Jobangebote. 30 Prozent der Befragten tun das immerhin einmal pro Woche. Damit sind fast drei Viertel der 289 Befragten regelmäßig am Jobmarkt aktiv. Gegenüber dem Vorjahr ist die Intensität der Jobsuche deutlich angestiegen. Marsch: „Viele wollen sich jedoch nicht unmittelbar verändern, halten aber Ohren und Augen offen, um nicht ei-

JOBORIENTIERUNG IM VERTRIEB

Wie oft denken Sie derzeit an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung?



Quelle: VerkäuferInnen Jobwechsel Index 2014, jobs Personalberatung

bleiben oder gehen? Drei Viertel der Verkäufer sind am Job-Markt aktiv und offen für neue, bessere Jobchancen

ne spannende berufliche Chance zu verpassen.“ Derzeit ortet der Personalberater nur eine geringe Bereitschaft, den bestehenden Job tatsächlich für eine neue Chance aufzugeben. Ein Grund: „Die Anzahl der wirklich spannenden und auch gut dotierten Jobs im Vertrieb ist derzeit aufgrund des allgemeinen Sparverhaltens der Betriebe gering“, so Marsch.

Der Innendienst

Interessant am aktuellen Index: Gegenüber dem Vorjahr wird im Verkaufsinendienst wesentlich weniger oft an berufliche Veränderung gedacht. 39 statt 58 Prozent denken täglich an einen Jobwechsel. Anders im Außendienst: Hier wird deutlich häufiger über Veränderung nachgedacht, der Wert stieg von 35

auf 43 Prozent. Deutlich niedriger der Wert in der Verkaufsführung: Täglich träumen nur mehr 23 Prozent (statt 39 Prozent im Vorjahr) von einem neuen Job. Einmal pro Woche sind es dafür 37 Prozent – gegenüber 19 Prozent im Vorjahr. Einen extrem hohen Wert erreichen Key Account Manager: Täglich denken 47 Pro-

zent an Veränderung. Einmal pro Woche sind es weitere 17 Prozent.

Der Trend zur größeren Wechselbereitschaft wird laut Marsch anhalten. Doch er merkt auch an: „Es ist noch ein großer Schritt von der Wechselbereitschaft bis hin zum tatsächlichen Jobwechsel.“

Junge Vertriebler wollen seltener wechseln

Generation Y

Untersucht wurde im Jobwechsel Index erstmals die Generation Y – also jene, die von 1990 bis 2010 zu den Teenagern zählten. 32 Prozent dieser Alterskohorte denken täglich an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung. Weitere 34 Prozent tun dies zumindest ein Mal pro Woche. Damit ist die jüngere

Generation weniger mit Gedanken an berufliche Veränderungen beschäftigt als andere Altersgruppen. „Das war für uns auch sehr überraschend“, kommentiert Peter Marsch von der jobs Personalberatung. Seine Erklärung: „Junge Leute suchen sich Jobs sehr gezielt aus. Diese wollen sie dann längerfristig behalten und sich dort weiterentwickeln.“