

Vertrieb: Viele Jobs und wenig Bewerber/-innen!

Chancen in allen Branchen

Wer eine Karriere im Vertriebsbereich anstrebt, hat beste Jobperspektiven. Denn Positionen gibt es viele. „Wir haben im Verkauf einen gewaltigen Arbeitskräftemangel, viele Betriebe suchen qualifiziertes Personal“, so Personalberater Peter Marsch.

Jedes Unternehmen ... muss sich und seine Produkte und Leistungen verkaufen.

Jedes Unternehmen – egal ob klein, ob groß und welcher Branche – muss sich und seine Produkte und Leistungen verkaufen. Es gebe zwar Branchen, die derzeit gesättigt seien. Aber laut Sales-Index 2014 (Herausgeber: jobs personalberatung) verstärken mehrere Branchen ihre Sales-Force. Marsch meint: „Wer verkaufen WILL, wird einen Job finden!“

Ein Job, der mehr bietet

Hinzu kommt, dass der Vertriebsbereich auch unterschiedliche Ausprägungen an Jobs bietet wie Key Account-Management, Backoffice oder den klassischen Verkauf.

*Jobzuwachs
+36 % Transport*

Für unterschiedliche Tätigkeiten sind individuelle Kompetenzen erforderlich. Das Image des Berufs der Verkäufer/-innen muss nach Marschs Ansicht weiter aufgewertet werden, denn: „... viele verstehen nach wie vor noch den klassischen ‚Klinkenputzer‘ unter dem Beruf, der heute weitaus mehr zu bieten hat.“ Qualifizierte Aus- und Weiterbildung sei das Sprungbrett, um diese Möglichkeiten auch anzupacken. „Aus- und Weiterbildungswege wie die WIFI-Vertriebsakademie sind sehr wichtig, denn es gibt kaum universitäre Ausbildungen für den Verkauf“, meint Marsch.

Talent und Potenzial

„Trainieren kann man Fach- und Produktwissen“, ist Personalberater Mag. Peter Marsch überzeugt. Stärken und Talente, die das gewisse Etwas eines/-r Verkäufers/-in ausmachen sowie Vertriebsinteresse sollte man bereits mitbringen. „Daher war uns wichtig, bei einem Bildungsprodukt wie der WIFI-Vertriebsakademie eine Potenzialanalyse anzubieten“, erklärt WIFI Wien-Aus- und Weiterbildungsleiterin Gabriele Kolibal.

*Jobzuwachs
+29 % Gastgewerbe*

„Die Stärken und Potenziale werden klargestellt und man weiß, ob sich dieser Weg aufgrund von individuellen Neigungen und Talenten wirklich als Karrierewunsch eignet“, fährt Kolibal fort. Wichtig sei vor allem, dass man genau wisse, an welchen Kompetenzebenen man ansetzen müsse, um das gewünschte Trainings-Ziel zu erreichen. „So kann Weiterbildung den vollen Effekt für die Praxis ausschöpfen“, unterstreicht Kolibal.

Gefragte Kompetenzen für Vertriebskarrieren

„Man sollte schon ein Verkäufer/-in in sich tragen“, betont Personalberater Peter Marsch. Laufendes Training sei aber für alle Vertriebsleute unumgänglich. Denn: „Der Vertrieblerjob ist in einem hohen Maße ein Lernprozess. Lernbereitschaft kommt vor Fleiß und Ausdauer bei den entscheidenden Vertriebskompetenzen.“

*Jobzuwachs
+22 % Druck*

Außerdem müsse man Ablehnungstoleranz mitbringen. Aus Marschs Sicht ist die wichtigste Kompetenz für Sales-Persönlichkeiten die Reflexion. Social Skills werden immer wichtiger.

„Trotz aller Technologisierung im Verkauf sind es letztlich immer Menschen, die miteinander Geschäfte machen. Daher ist es für Vertriebsmitarbeiter/-innen wichtig, die Lösungen des eigenen Unternehmens mit den persönlichen Anforderungen des/der Kunden/-in verbinden zu können“, drückt es Franz Kramer aus.

Trotz aller Technologisierung sind es letztlich immer Menschen, die miteinander Geschäfte machen

Der Wirtschaftspate unterstützt das Format der neuen WIFI-Vertriebsakademie: „Es besitzt das Potenzial, auf dem Markt einen neuen Qualitätsstandard zu setzen.“ Weitere entscheidende Kompetenzen seien neben klassischen Tools wie Verkaufsgespräche führen auch Empathie, Intuitionsbereitschaft, Autosuggestionsbereitschaft (die Fähigkeit, sich selbst „positiv“ zu programmieren), gutes Zuhören und Ataraxia (Zustand der Gelassenheit).

Die besten Verdienener/-innen im Vertrieb

Personalberater Peter Marsch hat in seiner „Gehaltsstudie Verkauf“ das Profil des „Top-Verdieners“ 2015 identifiziert und analysiert im Detail, worauf es ankommt, um Geld zu verdienen. Die Topverdienender/-innen im Verkauf sind als Verkaufsleiter/-innen tätig.

*Jobzuwachs
+21 % Baugewerbe*

Auch im Außendienst sind die Gehälter höher als im Backoffice. Generell kann man sagen, je breiter das Verkaufsgebiet, desto höher die Chance auf gute Bezahlung – am besten ganz Österreich oder auch international. Großkonzerne ab 5.000 Mitarbeiter/-innen zahlen mit Abstand am besten. In Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern/-innen hingegen sind die niedrigsten Durchschnittsgehälter zu finden. (Details: www.jobs-personalberatung.com)



© Eberhard Lenzner

„Wir haben Unternehmen und Vertriebsexperten/-expertinnen zu Trends und Kernkompetenzen befragt und daraus entscheidende Kompetenzfelder für Vertriebsmitarbeiter/-innen identifiziert. Darauf basieren unsere kompetenzorientierten Angebote.“

Gabriele Kolibal, Leiterin des Referats Aus- und Weiterbildung – WIFI Wien



© Foto Wienwurm

Mag. Peter Marsch ist seit mehr als 25 Jahren Personalberater (jobs Personalberatung) und wird von Topunternehmen beauftragt, diese bei der Stellenbesetzung im Sales-Bereich zu unterstützen.



© Microsoft Studios

„Ein erfolgreicher Vertriebspezialist muss heute in der Lage sein, Produkte und Lösungen für immer komplexere Kundenanforderungen in immer schneller agierenden Märkten optimal zu platzieren und dabei Kundenbeziehungen nachhaltig auf- und auszubauen. Das dafür nötige Wissen und die vertriebliche Kompetenz werden in den Modulen der WIFI-Vertriebsakademie sehr praxisnahe unter der Anleitung von ‚erfolgreichen Vertriebsprofis‘ entsprechend entwickelt.“

Franz Kramer, Readiness Business Partner – Microsoft Corporation (Wirtschaftspate der WIFI-Vertriebsakademie)