

Verkaufskongress

Reden, um zu verkaufen

Marketing klingt viel attraktiver als Verkauf. Um das zu ändern, trafen sich Sales-Experten zum Gedankenaustausch.

VON AMAR RAJKOVIĆ

Aufdringlich, lästig und schmierig. So stellt man sich einen typischen Verkäufer vor. Er möchte unbedingt seine Produkte an den Mann bringen – Hauptsache die Provision stimmt. Wahrheit und Gewissen kennt der Herr mit Anzug und Krawatte nur von Erzählungen. Autsch! Um diese und weitere Vorurteile

„Ohne Talent schafft man es höchstens zum Mittelmaß.“

Hans Bachinger Berater

zu entkräften, fand heuer zum ersten Mal der „Österreichische Verkaufskongress“ statt. In Anwesenheit zahlreicher Firmenvertreter, Jungverkäufer und Studenten befasste man sich mit dem Beruf „Verkäufer“ in all seinen Facetten. Der Grundtenor: Verkaufen ist gar nicht so unsexy, wie von vielen behauptet. Aber ohne Talent und Ausdauer wird es nichts mit einer steilen Sales-Karriere.

Qualität Hans Bachinger, Geschäftsführer der „Menschen im Vertrieb“-Beratungsgesellschaft fragte in seinem Vortrag offen: „Wo

sind die Schönsten im ganzen Land?“ Nach Hans Bachinger finden die Talente Unternehmer – und nicht umgekehrt. Begabte Verkäufer suchen Qualität und Kompetenz. „Klasse zieht Klasse an“. Google sei das beste Beispiel dafür. Dort gleicht der Arbeitsplatz einer Schlummerlandschaft, die Mitarbeiter hängen wie Eukalyptus-betäubte Koalas in ihren Liegeschaukeln, das Licht ist angenehm gedämpft. Ein Zuhörer aus dem Publikum kritisierte Bachingers einseitigen Fokus auf Talent und verwies auf weitere wichtige Eigenschaften wie Wille und Ausdauer. Bachinger dazu: „Ohne Talent schafft man es höchstens zum Mittelmaß.“

Sexy In der anschließenden Diskussion „Karrieren, Potenziale, Ideale“ wiederholte sich der Spruch „Marketing ist sexy, Verkauf nicht“.

Die Podiumsgäste, natürlich alle aus dem Bereich Sales, brachen eine Lanze

für den Verkauf. „Die Verdienstmöglichkeiten in diesem Bereich sind lukrativer als im Marketing, auch, weil der Erfolg messbarer ist und eben vom Umsatz abhängt“, so Professor Günter Schweiger von der WU Wien. „Akademisch geschulte Verkäu-

„Verdienstmöglichkeiten im Verkauf sind lukrativer, der Erfolg messbarer.“

Günter Schweiger Professor

fer müssen neben dem Talent soziale Kompetenzen besitzen“, an absolute Verkaufsnieten glaube er nicht.

Sebastian Haböck (Citröen Österreich) versuchte das Image der Sales-Abteilung seit seinem Firmen-Antritt aufzupolieren. Dazu zählen „gezieltes Fördern von Fachkräften und finanzielle Anreize“. Die Verkaufsbranche leidet unter ihrem Image. Es bedarf Lösungen, um diesen Zustand zu ändern.

► Zum Nachlesen

Lektüre für mehr Verkaufserfolg

Viele Selbständige emfinden es als unangenehm, sich selbst und ihre Produkte anzupreisen. Das ist nicht notwendig, es geht darum die Bedürfnisse der Kunden zu entdecken und Angebote zielentsprechend zu formulieren. Das Zauberwort dabei: Zuhören.

BUCHTIPP: Verkaufen heißt Zuhören. So Fragen Sie sich zum Auftrag. Von: Joachim Skambraks. Linde Verlag, 15,60€. Ab 2. März erhältlich.

BUCHTIPP: Luxusgüter professionell verkaufen. Im Premiumsegment punkten. Von: Niklas Tripolt. Signum Verlag, 19,90€.



Ansturm: Die Podiumsdiskussion war gut besucht und launig geführt (oben)



Redegewandt: Vortragender Hans Bachinger sucht die Schönsten im ganzen Land (links). Moderator Rudolf Semrad, Generaldirektor der Swatch Group (oben) bewies als Moderator viel Humor

● PRODUKTIONSLEITER/IN

Industrieunternehmen – Wien

Dank modernster Technologie und langjährigem Know-how können wir den hohen Anforderungen unserer Kunden nach hochqualitativen Produkten und modernem Design gerecht werden. Wir sind ein traditionsreiches österreichisches Familienunternehmen und verstärken unser Team in der Produktion. Für diese Management Position suchen wir eine erfahrene Führungspersönlichkeit, welche sowohl die technische als auch disziplinierte Führung der gesamten Produktion übernimmt. Sie tragen die volle Verantwortung für einen reibungslosen, termingerechten und kosteneffizienten Produktionsablauf. Die Sicherstellung der Produkt- und Prozessqualität in enger Zusammenarbeit mit der Arbeitsvorbereitung, dem Einkauf sowie dem Vertrieb obliegt ebenfalls Ihrem Zuständigkeitsbereich.

Sie verfügen über eine technische Ausbildung (HTL, FH, TU, Meisterschule) und bringen mehrjährige Führungserfahrung, idealerweise aus einem holzverarbeitendem Unternehmen mit. Persönlich zeichnen Sie sich durch ein ausgeprägtes analytisches, strategisches und unternehmerisches Denkvermögen aus. Sie sind eine überzeugende, umsetzungs- und durchsetzungsstarke Persönlichkeit, die vorausschauend plant und lösungsorientiert arbeitet. Wenn Sie in einem modernen Produktionsumfeld zeigen wollen, wie Sie Prozesse weiter optimieren können und ein gut eingespieltes Team zu Höchstleistungen motivieren wollen, senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an unsere Beraterin, die Sie unter Einhaltung höchster Diskretion gerne näher informiert. (Ref.-Nr. 3089)

neumann:

LINKING OUR TALENTS

Neumann International AG

A-1010 Wien, Schottenring 12, Tel. +43-(0)1-401 40-236, Fax +43-(0)1-401 40-77
monika.labner@neumann-inter.com, www.neumann-inter.com

● REGIONALVERKAUFSLEITER/IN WIEN & NÖ

Premiumprodukte - Kaffeefvollautomaten

Unser Kunde ist ein weltweit aktiver Hersteller von professionellen Kaffeefvollautomaten. Er entwickelt und vertreibt diese Systeme für den professionellen Einsatz in der Gastronomie und in öffentlichen Betrieben. Die Produktpalette besticht durch Qualität, Design und Bedienungskomfort und nimmt eine führende Position in internationalen Märkten ein.

Für die weitere Expansion in Wien und Niederösterreich suchen wir eine/n Regionalverkaufsleiter/in, welche/r direkt dem Vertriebsleiter Österreich im Büro Wien berichtet. Die effiziente Umsetzung der strategischen Ziele im Verkaufsgebiet und Entwicklung tragfähiger Kundenbeziehungen setzen einen engen Kontakt zu Händlern und Endkunden voraus. In Zusammenarbeit mit unserer Zentrale werden potentielle Kunden identifiziert und betreut und in professionell durchgeführten Präsentationen von der Qualität unserer Produktsysteme überzeugt. Engagierte, dynamische und seriöse Persönlichkeiten mit einem hohen Grad an Selbständigkeit und Eigenmotivation bringen ein überzeugendes und kundenorientiertes Auftreten mit und stechen durch Organisationstalent, überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft, Freude an Technik und am Verkauf von technisch anspruchsvollen Geräten hervor. Kaffeeliebhaber mit nachweisbaren Verkaufserfolgen, vorzugsweise aus dem Gastronomiebereich, finden bei unserem Kunden ein attraktives Arbeitsumfeld und spannende Entwicklungsmöglichkeiten. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter der Ref.-Nr. 33.909 an unseren Berater.

neumann:

LINKING OUR TALENTS

Neumann International AG

A-4020 Linz, Landstraße 38, Tel. +43-(0)732-78 19 16, Fax +43-(0)732-78 19 16-77
linz@neumann-inter.com, www.neumann-inter.com