



Ludwig Cibulka
Tricentis

Der 45-Jährige übernimmt die Vertriebsverantwortung für Südösterreich und die Slowakei beim Software-Qualitätssicherer. Der gebürtige Wiener hat sowohl eine technische als auch eine betriebswirtschaftliche Ausbildung und jahrelange Erfahrung in der IT.



Bettina Haeberle
Intercontinental Wien

Als neuer Area Director of Sales ist die 36-jährige gebürtige Deutsche für die Region Zentraleuropa zuständig. Neben ihrer Rolle als Verkaufs- und Marketingdirektorin im Wiener Hotel ist sie verantwortlich für fünf weitere Hotels sowie neue Hotelprojekte der Gruppe.



Jakob Erich
Wiesner-Hager

Der 38-Jährige ist beim oberösterreichischen Büro- und Objektmöbelhersteller neuer Verkaufsstellenleiter für die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland. Der gebürtige Wiener mit langjähriger Erfahrung in der Branche leitet die Niederlassung Wien.

MEINUNGSBAROMETER

Beziehung zählt

Über die Krisenrolle des Vertriebs.

„Der Informationsbedarf unserer Kunden ist jetzt besonders hoch, deshalb legen wir noch mehr Wert auf individuelle und intensive Betreuung. Das bedeutet auch, dass der Bedarf an Topversicherungsberatern unverändert hoch ist.“



Robert Lasshofer, Generaldirektor-Stellvertreter Wiener Städtische



„Ein gutes Angebot besteht auch in Krisenzeiten nicht nur aus dem Preis, sondern ebenso aus dem Nutzen. Dies zu vermitteln spielt sich stark auf der Beziehungsebene ab, und Topverkäufer sind Topbeziehungsmanager. Die Krise geht vorbei, die Beziehung bleibt.“

Peter Neubauer, Vorsitzender der Geschäftsführung der PayLife Bank

„Laut unserer Verkäuferstudie von 2007 ist für acht von zehn Konsumenten der Verkäufer kaufentscheidend. Das Wichtigste ist: verständlich erklären und immer freundlich sein. Das ist heute vielleicht sogar noch wichtiger geworden.“



Hannes Ametsreiter, CMO mobilkom austria AG und CEO Telekom Austria TA AG



„Unternehmen können nur so erfolgreich sein, so gut die Arbeitskräfte sind, das gilt vor allem für den Handel. Bestausgebildete Mitarbeiter im Verkauf sind eine wirkungsvolle Kraft, in guten wie in schlechten Zeiten.“

Volker Hornsteiner, Vorstandssprecher BILLA AG

„Die Kunst, neue Wege zu gehen“

Fortsetzung von Seite K 1

Spreu vom Weizen, so Bachinger. „Verkäufer, die im Benchmarking weit unten zu finden sind, haben es jetzt sicher schwer.“ Neben außergewöhnlichem Engagement sei in Krisenzeiten Kreativität gefragt, ist Marsch überzeugt: „Die Kunst ist, Wege zu gehen, die noch keiner gegangen ist.“ Eine starke Soft-Skills-Komponente gehört auch für Preyer zum Anforderungsprofil: „Man muss sich gerade jetzt in sein Gegenüber hineinversetzen können.“ Für die Unternehmen sei freilich auch Branchenerfahrung wichtig: „Zum Verkaufen gehören gute Netzwerke.“

Mehr als nur Talent?

Dass in der Krise die Qualifikation zählt, findet Barbara Stöttinger, Universitätsprofessorin und Leiterin des Professional MBA Marketing & Sales an der Wirtschaftsuniversität Wien. „Das Gerücht, dass man zum Verkäufer geboren sein muss, hält sich zwar hartnäckig, aber mit Bauchgefühl und Erfahrungsschatz alleine kommt man jetzt,



Sie wissen, was einen guten Verkäufer ausmacht: Peter Marsch, Hans Bachinger, Barbara Stöttinger und Alexander Preyer (von links nach rechts).

[Jobs Personalberatung, Menschen im Vertrieb, WIJ, Consent]

wo jeder ‚Zentimeter‘ optimiert werden muss, nicht weit.“ Es gelte, in Alternativen zu denken, Strategien zu entwickeln und die finanziellen Auswirkungen abschätzen zu können – und dafür müsse man auf entsprechendes fachliches Know-how zurückgreifen können. Mit einem „Master of Sales“

ist freilich auch der Weg in die obersten Führungsetagen nicht mehr weit. Denn in diesem Punkt sind Branchenkenner einig: Der Verkauf eignet sich zum Karriere-sprungbrett. Marsch bringt es auf den Punkt: „Verkaufserfahrung macht sich in jedem Lebenslauf gut.“

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

TRAINEE VERTRIEB & MARKETING



Beiersdorf zählt zu den führenden internationalen Unternehmen im Bereich Skin and Beauty Care mit 10 Tochtergesellschaften im zentralosteuropäischen Raum und dem regionalen Headquarter in Wien. Die Beiersdorf CEE Group ist die drittgrößte Management Unit und hat mit Marken wie NIVEA, LABELLO und EUCERIN eine marktführende Stellung in der Kosmetik in den zentralosteuropäischen Ländern. Gesucht werden dynamische Berufseinsteiger mit Freude an Vertrieb & Marketing.

Ihre Vorbereitung auf zukünftige Aufgaben

- 2-jähriges Trainee-Programm nach der Methode „Training on the Job“
- Vertiefung Ihres Fachwissens und Erweiterung Ihrer sozialen Kompetenz
- Übernahme einer verantwortungsvollen Position nach konzentrierter Einarbeitung
- Spannende Tätigkeit in einem innovativen Umfeld mit erfolgreichen Marken

Erkennen Sie sich in diesem Profil wieder?

- Überdurchschnittlicher Hochschulabschluss und erste Berufserfahrung (Praktika)
- Hohe Affinität zur Markenartikelindustrie und Freude an neuen Herausforderungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, idealerweise zusätzliche Ostsprache
- Ausgeprägte analyt. und kommunikative Fähigkeiten, Flexibilität und Belastbarkeit

Wenn Sie diese einmalige Chance nutzen möchten, senden Sie (m/w) Ihre Bewerbung & Motivations schreiben (inkl. Foto und Lebenslauf) unter der **Kennnummer 39042** an jobs2@eblinger.at. E-Mail Unterlagen bitte im Word-Format.

A-1010 Wien
Weihburggasse 9
Tel. +43-1-532 33 33-0
www.eblinger.at
Member of IIC Partners –
Executive Search Worldwide

EBLINGER PARTNER

VERBINDUNGEN, DIE WERTE SCHAFFEN.

Wir suchen eine

ASSISTENZ der GESCHÄFTSLEITUNG

mit folgendem Anforderungsprofil:

- > Universitäts-/Fachhochschul-Absolvent(in)
- > Berufserfahrung
- > exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse (ideal event. auch andere Fremdsprache)
- > Gute EDV-Kenntnisse (Word/ Excel/ PowerPoint/ Igel)
- > kreativ, belastbar, flexibel, teamorientiert, kommunikativ, sprachgewandt,

für folgenden Arbeitsbereich:

- > Terminkoordination und -überwachung
- > Abwicklung von Korrespondenz und Telefonaten mit Behörden und Mandanten
- > Office Management (Kenntnisse im Rechnungswesen vorteilhaft)

Wir bieten:

- > international ausgerichtete Tätigkeit
- > abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Arbeit
- > freundliche Atmosphäre und nette Kolleg(inn)en
- > angemessene Vergütung im Rahmen einer Vollzeit-Anstellung
- > loyales, langfristiges Arbeitsverhältnis (kein Hire and Fire) in einem seit vielen Jahren existenten Betrieb

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, zu übermitteln an:

WRITZMANN & PARTNER Steuerberatungsgesellschaft mbH

2500 Baden, Wassergasse 22-26/1/IV

Tel. 02252/ 48333-0

E-mail: baden@writzmann.at

Homepage: www.writzmann.at

