



## Zukunftsaussichten: Frauen im Vertrieb

Warum wollen Frauen lieber im Bereich Marketing & PR arbeiten, obwohl die Karrierechancen für Jobs im Vertrieb hoch sind? Wie kann so eine Berufslaufbahn ausschauen und sind Vertriebsjobs mit einer Familienplanung vereinbar? Im Interview klärt uns Personalberaterin Hanna Bachinger über Vor(ur)teile auf.

### Webtipp

- [Facebook: Menschen im Vertrieb](#)

Info

### Infos

- [>>> Hier können Sie den](#)

Zusammen mit ihrem Mann Hans arbeitet Hanna Bachinger seit vielen Jahren als Personalberaterin und Recruiterin im Zuge ihrer eigenen Beratungsgesellschaft "[Menschen im Vertrieb](#)". Sie wählen für Unternehmen die besten und passendsten Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter aus, suchen aber immer wieder vergeblich nach weiblichen Bewerbern. Dabei haben gerade Frauen durch ihre Soft Skills und fachlichen Kompetenzen viele Vorteile. Im Interview ([hier können Sie Teil 2 nachlesen](#)) erklärt Hanna Bachinger die aktuelle Arbeitssituation und wieso es sich lohnt sich mit Jobs im Vertrieb zu beschäftigen.

**Typischich.at:** Warum bewerben sich Ihrer Meinung nach so wenige Frauen für Vertriebspositionen?

**Hanna Bachinger:** Die Gründe für diesen auffälligen, langanhaltenden Trend sind vielfältig. Kurzgefasst sind das meiner

[zweiten Teil des Interviews zum Thema "Frauen im Vertrieb" nachlesen.](#)

In den USA hat der Vertriebein unvergleichbar besseres Image. Dort sind „Vertriebler“ stolz auf ihren Beruf. In Mitteleuropa ist das anders - hier sind sie mit vielen Vorurteilen konfrontiert. Aus diesem Grund haben **Hans und Hanna Bachinger** vor eineinhalb Jahren die Facebook-Seite ["Menschen im Vertrieb"](#) ins Leben gerufen. Das Ganze hat sich mittlerweile zu einer kleinen Community von etwa 2.500 Teilnehmern entwickelt, hier können sich Menschen, die im Vertrieb tätig sein oder tätig sein wollen, austauschen - auch fachfremde Fragen stellen sowie wird regelmäßig auf offene Stellen aufmerksam gemacht.

Meinung nach: Erstens wissen **viele Frauen zu wenig oder gar nichts von den Karrierechancen im Vertrieb**. Oft fehlt ganz einfach jemand, der uns auf neue Karriereoptionen aufmerksam macht, die für uns wie geschaffen sind, an die wir aber nicht sofort denken. Damit zusammenhängend stehen auch die vielen Mythen, die sich um den Vertrieb ranken und die unhinterfragt akzeptiert werden. Bspw. glauben viele, dass sich eine Vertriebstätigkeit im Außendienst für Frauen mit Familie und Kindern wegen der unregelmäßigen Arbeitszeiten und der hohen Reisetätigkeit nicht vereinbaren lässt. Also bewerben sich diese Frauen erst gar nicht. Schade, denn richtig ist: Zwar stimmt es, dass Teilzeit im Vertrieb nicht möglich ist, aber abhängig von Branche und Zuständigkeitsgebiet gibt es ja unterschiedlichste Positionen, auf die frau sich gezielt bewerben kann, weil sie zu ihrer individuellen Situation passen. Vertrieb und Familie ist durchaus vereinbar.



### *Hanna Bachinger im Interview*

Noch ein ganz wichtiger Punkt ist das **schlechte Image des Vertriebs** und die vielen unhinterfragten Vorurteile, die diesbezüglich leider noch immer existieren. Natürlich gibt es sie, die vielzitierten „Keiler“, die alles an den Mann und an die Frau bringen wollen, ohne Rücksicht auf Verluste. Aber schwarze Schafe gibt es schließlich in jedem Beruf. Oft wird auch gesagt: „Der hat nichts anderes gelernt, darum ist er ‚Vertriebler‘ geworden“. Das ist ein völlig falsches Bild! Je spezialisierter eine Vertriebs-Position ist, desto mehr Spezial- und Fachwissen ist notwendig. Ist bspw. jemand für einen internationalen Konzern im Vertrieb tätig, der hochkomplexe Produkte im Technikbereich verkauft, ist ein Studium an der TU notwendig, um das entsprechende Know-how beitragen zu können. Neben der fachlichen Kompetenz muss der erfolgreiche Vertriebler außerdem viele Soft Skills mitbringen und ein guter Kommunikator sein. Das ist eine ganze Menge, die ein „Vertriebler“ können muss und alles andere als ein Job, den jeder machen kann!

Web News

## Web News

Als weiterer Grund ist noch zu nennen: Manche Frauen haben, so meine Erfahrung, auch oft im Vorfeld Bedenken, weil sie allein als Frau in eine **Männerdomäne** einsteigen. Das kann auch in manchen Fällen eine Einstiegshürde sein. Auch hier heißt es: Nachfragen und einen Realitäts-Check machen. Oft ist alles ganz anders als erzählt wird.

All die Vorurteile haben dazu geführt, dass **Frauen oft ins Marketing** strömen und die Option Vertrieb nicht einmal in Betracht ziehen. Sie gehen in einen völlig überlaufenen Bereich, bei dem die Nachfrage nach Stellen in keinem Verhältnis zum tatsächlichen Angebot steht, weil einfach alle dasselbe wollen. Viele wissen nicht, dass es bislang viel mehr Vertriebsleiter denn Marketing-Leiter auf den Vorstandposten eines Unternehmens geschafft haben. Warum? Weil ihre Leistungen im Vertrieb genau gemessen werden können - im Marketing jedoch nicht. Wem es wichtig ist aufzusteigen, sollte solche Tatsachen nicht ignorieren.

*Lesen Sie weiter auf Seite 2: Warum Marketing & PR beliebter ist, die Zukunft von Vertriebspositionen jedoch verstärkt weiblich sein wird >>>*

[Seite 2 »](#)

[Zurück zur Blogübersicht »](#)

Empfehlen



## Webtipp

- [Facebook: Menschen im Vertrieb](#)

Info

## Infos

- >>> [Hier können Sie den zweiten Teil des Interviews zum Thema "Frauen im Vertrieb" nachlesen.](#)

In den USA hat der Vertriebein

### Wieso ist gerade der Bereich Marketing und PR bei Frauen so beliebt?

Aussagen, die die gängigen Beweggründe, in den Bereich Marketing und PR zu gehen, widerspiegeln, höre ich in etwa wie folgt: „Ich kommuniziere gerne, arbeite gerne mit Menschen“. Und da ist der direkte Link für die meisten Frauen einfach der Bereich Marketing und PR. Genau dasselbe ist aber auch im Vertrieb gefordert. Hier lernt man unglaublich viel über Menschen und wird bald bemerken, wie wichtig es ist, anderen zuzuhören – wenn man nicht riskieren will, dass Erfolge ausbleiben. Und das ist natürlich auch ein wichtiges Rüstzeug, wenn man später zur Führungskraft aufsteigen will, egal in welchem Bereich oder in welchem Unternehmen. Der Vertrieb ist sicher eine sehr gute Karriereschule. Und ein weiterer Vorteil: In keinem anderen Bereich sieht man die Früchte bzw. die Ergebnisse seiner Arbeit so unmittelbar und so direkt wie im Vertrieb. Das unmittelbare Erfolgserlebnis erleben können ist ein unglaublicher Motivationsfaktor für viele.

### Wie kann eine optimale Karriere im Vertrieb aussehen?

Als idealtypischer Verlauf könnte eine Karriere wie folgt aussehen:

unvergleichbar besseres Image. Dort sind „Vertriebler“ stolz auf ihren Beruf. In Mitteleuropa ist das anders - hier sind sie mit vielen Vorurteilen konfrontiert. Aus diesem Grund haben **Hans und Hanna Bachinger** vor eineinhalb Jahren die Facebook-Seite ["Menschen im Vertrieb"](#) ins Leben gerufen. Das Ganze hat sich mittlerweile zu einer kleinen Community von etwa 2.500 Teilnehmern entwickelt, hier können sich Menschen, die im Vertrieb tätig sein oder tätig sein wollen, austauschen - auch fachfremde Fragen stellen sowie wird regelmäßig auf offene Stellen aufmerksam gemacht.

Web News

## Web News

1. Lehre und Matura oder Studium – je nachdem, welche Vertriebsposition man anstrebt
2. Einige Jahre Berufserfahrung in serviceorientierten Position(en)
3. Gebietsleiter (das heißt: Verantwortung übernehmen)
4. Key Account Manager (das heißt: Schlüsselkunden betreuen)
5. Vertriebsleitung
6. Geschäftsführung

Tendenziell lässt sich festhalten: Wer im Vertrieb tätig ist, hat in der Regel ein nicht allzu hohes Fixum, dafür aber einen hohen variablen Erfolgsanteil. Ein ganz zentraler Punkt, auf den wir bei Bewerbern immer sehr achten, ist, über wie viel berufliche Erfahrung er oder sie verfügt. Wichtig ist die Berufserfahrung im Service-Bereich am Kunden.

### **Der Vertrieb bildet die Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen. Wie sieht die Zukunft in diesem Beruf aus? Und wird diese verstärkt weiblich aussehen?**

Schön, wenn ich gute Produkte herstelle. Aber wenn ich keinen finde, der sie mir auch abkauft, werde ich kein Geschäft machen. Das war immer so und wird sich auch zukünftig nicht ändern, sprich: Wer Erfolg haben will, muss den Vertrieb ständig optimieren und immer die besten Menschen im Vertrieb einstellen. Wir von „Menschen im Vertrieb“ unterstützen einerseits jene, die eine Vertriebskarriere einschlagen, dabei, die richtige Stelle zu finden. Und andererseits helfen wir den Unternehmen bei der Vertrieboptimierung. Wir bringen also Strategien, Strukturen, Unternehmenskultur und Mitarbeiter in Einklang. Manchmal müssen wir nur an einem oder an einigen dieser Aspekte eingreifen, manchmal bei allen. Wir legen in unserer Arbeit großen Wert auf eine ganzheitliche und nachhaltige Beratung und Umsetzung: Will man Erfolge für ein Unternehmen erzielen, muss man beim Vertrieb ganz zentral in der Führung ansetzen. Aus diesem Grund wird in Zukunft der Vertrieb, so hoffe ich, auch mit verstärkter weiblicher Kraft ausgestattet sein!

Auch wenn ich Pauschalisierungen ablehne, so will ich doch vorsichtig sagen: Meiner Meinung nach besitzen Frauen in vielen Fällen mehr emotionale Kompetenz als Männer. Beziehungsverkauf wird sicher zunehmend an Bedeutung gewinnen. Jeder, der kauft, kauft unter dem Faktor Unsicherheit – ich will dem, der mir ein Produkt verkauft, mein Vertrauen schenken können. Ganz wichtig ist in vielen Berufen, aber eben ganz besonders im Verkauf: Ein Gespür für Menschen haben, den individuellen Nutzen des Kunden immer im Fokus halten können, Erwartungen übertreffen, jemanden nicht überreden, sondern auf ihn eingehen und ihn begeistern können. Nur so wird ein Unternehmen auch

weiterempfohlen werden und letztendlich auf der Gewinnerseite bleiben können.

[Lesen Sie hier Teil 2 des Interviews!](#)

[« Seite 1](#)

[Zurück zur Blogübersicht »](#)

Empfehlen < 15



## Vor(ur)teile von Jobs im Vertrieb

Personalberaterin Hanna Bachinger erklärte schon im ersten Teil des Interviews, warum Frauen noch immer damit hadern, einen Job im Vertrieb anzunehmen. [Im zweiten Teil](#) redet die Recruiterin über weibliche Qualifikationen sowie Vor(ur)teile und wieso Frauen trotzdem lieber im Einzelhandel arbeiten.

### Webtipp

- [Facebook: Menschen im Vertrieb](#)

Info

### Infos

- [>>> Hier können Sie den](#)

**Typischich.at: Welche Qualifikationen sollte frau für einen Beruf im Vertrieb mitbringen?**

**Hanna Bachinger:** Unabhängig vom Geschlecht gibt es eine Reihe von Qualifikationen, die man für diesen Beruf unbedingt mitbringen muss. Fachlich gibt es eine große Bandbreite mit der Faustregel: Je spezialisierter die Branche und die Produkte, die verkauft werden, desto höher sollte der Ausbildungsgrad des Vertriebs-Experten sein. Wenn ich also bspw. Immobilien oder Autos an ein breit gefächertes Publikum verkaufe, brauche ich nicht unbedingt einen Universitätsabschluss – auch mit Matura und einem guten Gespür im Umgang mit Menschen kann ich mich hier verwirklichen. HTL und/oder ein Technikstudium mit entsprechender Spezialisierung bietet mir hingegen die nötige fachliche Sicherheit und das Know-how, wenn ich im Vertrieb eines hochtechnologischen Industrieunternehmens tätig bin, der für seine Kunden aus dem B2B-Bereich z.B. maßgeschneiderte Konstruktionselemente herstellt.

[ersten Teil des Interviews zum Thema "Frauen im Vertrieb" nachlesen.](#)

In den USA hat der Vertriebein unvergleichbar besseres Image. Dort sind „Vertriebler“ stolz auf ihren Beruf. In Mitteleuropa ist das anders - hier sind sie mit vielen Vorurteilen konfrontiert. Aus diesem Grund haben **Hans und Hanna Bachinger** vor eineinhalb Jahren die Facebook-Seite ["Menschen im Vertrieb"](#) ins Leben gerufen. Das Ganze hat sich mittlerweile zu einer kleinen Community von etwa 2.500 Teilnehmern entwickelt, hier können sich Menschen, die im Vertrieb tätig sein oder tätig sein wollen, austauschen - auch fachfremde Fragen stellen sowie wird regelmäßig auf offene Stellen aufmerksam gemacht.



### *Hanna Bachinger im Interview*

Neben der fachlichen Kompetenz ist es wichtig, dass jemand, der eine Vertriebskarriere in Betracht zieht, über eine ausgereifte Persönlichkeit mit gewisser Lebenserfahrung, einigen Jahren Berufspraxis und gut entwickelten Soft Skills verfügt. Auch eine gesunde Einstellung ist enorm wichtig, denn Kundenkontakt ist nicht immer einfach – wer da nicht zu seinen Fehlern stehen kann, die ihm garantiert dann und wann unterlaufen werden, und alles als persönlichen Angriff wertet, ist im Vertrieb fehl am Platz. Daher empfehlen wir, eine Karriere im Vertrieb erst ab dem Alter von 25 oder 30 Jahren zu starten. Idealerweise hat man dann schon im Kundenkontakt gearbeitet – überall dort, wo Service am Kunden gefragt ist, bspw. als Mitarbeiter bei der Telefonakquise im Call Center, in der Beschwerdeabteilung eines Hotels, als Verkäufer im Sportgeschäft oder als Barkeeper oder Kellner. Da merkt man auch schnell, ob man wirklich kommunikativ ist, kein Problem damit hat, proaktiv auf Leute zuzugehen, ihnen zuhören kann, ihre Wünsche und Bedürfnisse schnell erfasst und bereit ist, das „little bit extra“ zu bieten und mit gewinnender, offener Art begeistern zu können. Ein Beispiel: Ich habe kürzlich einen Kellner erlebt, der ohne Aufforderung einem Kunden, mir und meiner Frau, die wir in einem Gespräch vertieft waren, plötzlich drei Stück Kuchen „zur Stärkung, weil Sie so hart arbeiten“ auf den Tisch gestellt hat. Vielleicht schlummert in diesem Kellner die Anlage für einen erfolgreichen „Vertriebler“ – über sehr gute Social Skills verfügt er auf jeden Fall. Und hat damit schon eine wichtige Grundlage vorzuweisen, um in unserem Bereich erfolgreich werden zu können.

***Lesen Sie auf Seite 2: Wieso Frauen eher im Einzelhandel arbeiten und ob sich eine Stelle im Vertrieb mit der***



Web News

## Web News

Empfehlen < 0

**Familienplanung vereinbaren lässt.**

[Seite 2 »](#)

[Zurück zur Blogübersicht »](#)



## Webtipp

- [Facebook: Menschen im Vertrieb](#)

Info

## Infos

- [>>> Hier können Sie den ersten Teil des Interviews zum Thema "Frauen im Vertrieb" nachlesen.](#)

In den USA hat der Vertriebein unvergleichbar besseres

### Welche Soft Skills bringen Frauen allgemein eher in den Beruf ein als Männer?

Das lässt sich keinesfalls pauschal sagen, welche Soft Skills für Frauen „typisch“ sind. Jeder Mensch ist einzigartig und hat seine individuellen Talente und Fähigkeiten. Allerdings habe ich persönlich beobachtet, dass Frauen tendenziell besser im Zuhören und im Fragen-Stellen sind – das sind ja auch ganz wesentliche Eigenschaften, die man für eine Karriere im Vertrieb mitbringen sollte. Aber wie gesagt: Pauschal in Männer und Frauen einzuteilen ist immer so eine Sache, die mit Vorsicht zu genießen ist. Daher plädiere ich ja besonders dafür, sich individuell anzusehen, wofür man „brennt“, welche Talente man hat, die es gilt auszuleben. Übertragen auf die Unternehmensebene bin ich der Überzeugung: Je mehr gelebte Diversität – und da gehören neben einem ausgeglichenen Geschlechterverhältnis auch bspw. Mitarbeiter mit unterschiedlichen kulturellen Backgrounds dazu. Als Frau kann ich mich manchmal besser bei einer Frau einfühlen. Oder wenn ich bspw. meine Wurzeln in der Türkei oder in den USA oder wo auch immer habe, weiß ich natürlich viel besser Bescheid, welche Gewohnheiten es dort gibt und worauf bei Kunden aus diesen Ländern besonders geachtet werden muss, d.h. auf welche Bedürfnisse im interkulturellen Bereich man auch Rücksicht nehmen sollte. Je mehr Vielfalt, desto besser!

Image. Dort sind „Vertriebler“ stolz auf ihren Beruf. In Mitteleuropa ist das anders - hier sind sie mit vielen Vorurteilen konfrontiert. Aus diesem Grund haben **Hans und Hanna Bachinger** vor eineinhalb Jahren die Facebook-Seite ["Menschen im Vertrieb"](#) ins Leben gerufen. Das Ganze hat sich mittlerweile zu einer kleinen Community von etwa 2.500 Teilnehmern entwickelt, hier können sich Menschen, die im Vertrieb tätig sein oder tätig sein wollen, austauschen - auch fachfremde Fragen stellen sowie wird regelmäßig auf offene Stellen aufmerksam gemacht.

Web News

## Web News

### Wieso sind trotz guter Berufsaussichten Frauen eher im Einzelhandel als im Außendienst tätig?

Oft scheitern Karrieren, die welche werden hätten können, einfach daran, dass man niemanden getroffen hat, der gesagt hat: „Schau dir das mal an: Eine Karriere im Vertrieb, wäre das nicht was für dich? Das könnte ich mir bei dir gut vorstellen. Ich erzähle dir mal einfach, was ich darüber weiß...“. - Verkauf und Vertrieb werden gerne getrennt voneinander gesehen: Auf der einen Seite die Verkäuferin, ein klassischer Frauen-Lehrberuf, auf der anderen Seite der Vertreter, ein klassischer Männer-Beruf, der noch dazu oft mit dem Vorurteil „Keiler“ versehen wird. Wie in vielen Bereichen ist hier ein ein moderner Zugang dringend nötig.

Hier ist sicher ein Umdenken, ein Sich-Neu-Orientieren wichtig. Ich empfehle: Neue Wege gehen, unkonventionell denken und nicht nur eindimensional eine Karriere bspw. im Marketing zulassen, sondern auch offen sein für andere Wege wie jenen des Vertriebs, sich ausprobieren – das ist es, was ich persönlich jungen Frauen empfehle oder Frauen, die sich in ihrem bisherigen beruflichen Umfeld aus welchem Grund auch immer nicht mehr wohl fühlen und die sich neu orientieren wollen. Dazu gibt es einen passenden Spruch, der mir sehr gut gefällt und den ich in diesem Zusammenhang oft zitiere. Er stammt von einem französischen Schriftsteller und lautet: „Unser Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung ändern kann“. Ich würde dazu noch ergänzen: „...und damit wir uns manche große Chancen nicht selbst versperren.“

### Inwieweit ist ein Beruf im Vertrieb für Frauen mit Familie möglich bzw. sinnvoll?

Prinzipiell sollte man natürlich vorab wissen, wie das Vertriebsleben generell „funktioniert“: Vertrieb heißt Flexibilität, Reisen muss man auch lieben – von fünf Arbeitstagen verbringt man i.d.R. ja auch nur einen im Büro. Vertrieb hat viel mit Unterwegs-Sein zu tun, was aber nicht heißt, dass das immer mit Übernachtungen fern der Heimat verbunden sein muss – das ist abhängig davon, für welches Gebiet man zuständig ist (und dieses wiederum ist abhängig von der Branche und von den Produkten, die das jeweilige Unternehmen erzeugt): Bspw. betreut man in manchen Positionen nur einen Bezirk, in anderen ein ganzes Bundesland und in wieder anderen ist man für ganz Österreich zuständig und ist entsprechend länger unterwegs. Vieles ist möglich. Was die Arbeitszeit betrifft, bedenken viele nicht: Wenn eine Mutter im Einzelhandel tätig ist, ist sie mindestens genauso wenig daheim wie im Außenhandel. Nur Teilzeitarbeit ist im Vertrieb nicht möglich.

Ob letztendlich dieser Beruf für jemanden mit Familie und Kindern möglich und sinnvoll ist, muss sie oder er für sich selbst feststellen, dazu gibt es kein Patentrezept. Jeder muss also erkunden, ob der Vertriebsbereich generell und ob konkret die Vertriebs-Position, für die man sich bewirbt, zum eigenen Lebensrhythmus, den Erwartungen, Wünschen und Prioritäten passt. Ich bin sich, wenn man von etwas wirklich überzeugt ist, dann findet sich schon ein Weg. Ich kann nur

sagen: Meine Zeit als „Vertrieblerin“ möchte ich nicht missen, und auch jetzt, im nächsten Karriereschritt, wo ich für „Menschen im Vertrieb“ tätig bin, macht mir sehr viel Freude.

[Zurück zur Blogübersicht »](#)

Empfehlen

[« Seite 1](#)