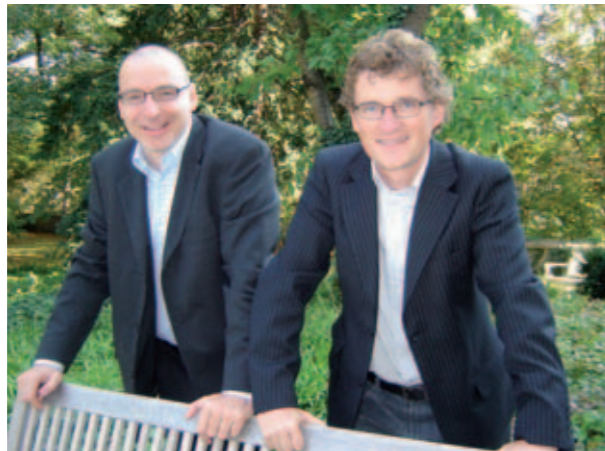


Persönlichkeit und Talent – diese beiden Eigenschaften bilden bei einem Verkaufstalent die entscheidenden Kriterien. Niemand weiß das besser, als die „Menschen-im-Vertrieb“ Beratungsgesellschaft, schließlich sind in dem Unternehmen einige Profis permanent damit beschäftigt, die Besten aus den Besten zu selektieren.

Simply most talented

Sie führen die Geschäfte der „Menschen-im-Vertrieb“ (v.l.n.r.): Mag. Hans Bachinger und Mag. Gergely Hernady



Verkaufstalente zu finden, ist definitiv eine Herausforderung. Denn selbst wenn der perfekte Kandidat gefunden scheint, offenbart sich oft im Nachhinein, dass dieser zwar Talent, aber zu wenig Erfahrung und Kenntnisse über die Branche mitbringt. Umgekehrt verfügt ein anderer vielleicht über das nötige Know-how, doch fehlt ihm das Talent. Das Team der „Menschen-im-Vertrieb“ Beratungsgesellschaft rund um die beiden Geschäftsführer Mag. Hans Bachinger und Mag. Gergely Hernady hat sich ein diffiziles Tätigkeitsfeld ausgesucht, als es sich auf die Optimierung von Verkaufs-

teams sowie die Evaluierung und Vermittlung von Verkaufstalente spezialisierte. Fast 30 Jahre Erfahrung als Verkäufer, Verkaufsleiter und Geschäftsführer haben die beiden geprägt und überzeugt.

Die Suche und Auswahl von Talenten

Stärken und Schwächen aufzudecken und persönliche Elemente zum Vorschein zu bringen – das ist das oberste Ziel bei der Evaluierung von Verkaufstalente. Neben dem Bauchgefühl und der großen Erfahrung bei der Auswahl kommen dabei auch spezielle psychologische Verkaufstests

zum Einsatz. Die angewandten Methoden entsprechen den Gütekriterien der Objektivität, Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit). „Menschen-im-Vertrieb“ arbeitet dabei nur mit den innovativsten und renommiertesten internationalen Partnern zusammen.

Die klassische Suche mittels Inserat wird dabei ergänzt durch die Arbeit der so genannten „Salesscouts“. Sie halten im täglichen Leben Ausschau nach besonders positiven und sympathischen Begegnungen mit potenziellen Verkaufstalente. Derzeit wird sogar eine Community im Web 2.0 aufgebaut, in der die Scouts für jede erfolgreiche Vermittlung 500 Euro erhalten. Dank dieser professionellen Suche ist es „Menschen-im-Vertrieb“ möglich, Auftraggeber, die mit dem Profil und den Vorlieben des gecasteten Bewerbers übereinstimmen, auch proaktiv anzusprechen. Über 300 evaluierte Verkaufstalente sind bereits im Pool gelistet.

Bestehende Verkaufsteams optimieren

Die Berater von Menschen im Vertrieb evaluieren und optimieren auch bestehende Verkaufsteams. Dabei kommt „Profiling“ zum Einsatz. Hier werden die Ver-

Multifunktionaler Stick



A1 Kunden können zum mobilen Internetsurfen zwischen Datenkarte, USB Modem oder handlichem USB Stick wählen. Letzteren gibt es bei A1 weltweit erstmalig auch mit Speicherfunktion, was den neuen USB Stick besonders praktisch macht: Er unterstützt HSDPA bis zu 7,2 MBit/s und kann zusätzlich noch als Speichermedium eingesetzt werden. Der neue Vodafone Mobile Connect USB Stick E169 HSDPA ist bei A1 Erstanmeldung ab 29 Euro erhältlich.

Vodafone Mobile Connect USB Stick E169 HSDPA

Foto: mobilkom austria AG

ÖBB-Trainees am Zug

Die ÖBB bieten bereits seit 2003 ein eigenes Traineeprogramm an. Für die nächste Welle des Traineeprogramms werden noch JungakademikerInnen für die Bereiche Baumanagement, Flottentechnik, Controlling, Qualitäts- und Prozessmanagement sowie IT gesucht. Nach einem dreistufigen Auswahlverfahren haben Trainees bei den ÖBB die Chance, 13 Monate lang – mittels Job Rotation – die unterschiedlichen Bereiche des Konzerns kennen zu lernen. Bewerbungen sind noch bis 20. April möglich.



Kommunikationsgeschick ist im Verkauf eine der wichtigsten Eigenschaften, die man nicht erlernen, sondern nur nach und nach entwickeln kann. Foto: Jupiterimages

käufer durch strukturierte Interviews, begleitete Verkaufsgespräche und durch den „Sales Report“ von SHL genauestens analysiert. Dieser Prozess lässt dabei auch ein „Idealprofil“ für die jeweilige Verkaufstätigkeit des Unternehmens entstehen. Für die zukünftige Suche von Talenten genauso wie für das Training und Coaching der einzelnen Verkäufer stellt dieses „Idealprofil“ die Basis dar. Training und Coaching wird nur dann durchgeführt, wenn ein Entwicklungspotenzial beim Verkäufer erkennbar ist. Verkaufen ist in erster Linie Kommunikation. Und Kommunikation kann man nicht lernen, nur entwickeln.

Pro Image – Employer Branding

Als Spezialist im Personalmarketing ist die „Menschen-im-Vertrieb“ Beratungsgesellschaft der ideale Ansprechpartner, wenn es darum geht, einen Kunden auf dem Weg zum attraktiven Arbeitgeber zu begleiten. Beim „Employer Branding“ wird zunächst die strategische Ausrichtung der Arbeitgebermarke, basierend auf der Unternehmensstrategie und der Unternehmensmarke erstellt, auf der künftige Maßnahmen aufbauen. Die Vorteile für den

Betrieb liegen auf der Hand: Neben einer nachhaltigen Mitarbeiterbindung verbessert sich auch das Image, was sich wiederum bei der Suche nach neuen Talenten positiv auswirkt.

Positive monetäre Effekte durch Employer Branding entstehen für das Unternehmen:

- in der Mitarbeitergewinnung
- in der langfristigen Mitarbeiterbindung von Talenten
- in einer ausgezeichneten Unternehmenskultur
- in der Motivation und Leistung der Mitarbeiter (Begeisterung)
- im INTERNAL BRANDING = Mitarbeiter als Botschafter
- im Image der Unternehmensmarke auch beim Kunden

Arbeitgeberimage und Arbeitgeberqualität steigern ganz wesentlich die Wettbewerbsfähigkeit am Markt.

KONTAKT

„Menschen im Vertrieb“

Beratungsgesellschaft mbH & Co KG
Tel. 0316 / 225079
www.menschen-im-vertrieb.at



Naturschutz wird gefördert.

Foto: Land Oberösterreich

Gefördert Ferialjobs bei Umwelt- und Naturvereinen

Umwelt- und Naturvereine erhalten dieses Jahr 70 Prozent der Bruttolohnkosten, maximal jedoch 700 Euro je Stelle. Mit dieser finanziellen Unterstützung soll das Angebot an Ferialjobs in Verbindung mit Umwelt und Natur verbessert werden. Unterstützt werden beispielsweise die Mitarbeit bei Umwelt- und Naturschutzprojekten, Erziehungs- und Bildungsmaßnahmen, Projekte zur Steigerung des Umwelt- bzw. Naturschutzbewusstseins und die Mitarbeit an konkreten ökologischen Verbesserungsmaßnahmen.

BESUCHEN SIE UNS AUCH IM INTERNET
WWW.WN-ONLINE.AT