

RECRUITING

# Scouts auf der Jagd nach Verkaufstalenten

Verkaufen kann man oder man kann es nicht – das ist zumindest die Meinung vieler Profis aus dem Vertrieb. Zwei davon, Hans Bachinger und Gergely Hernady, machen sich mit ihrem neuen Unternehmen „Menschen im Vertrieb“ auf die Suche nach jenen, die es können. Die Grazer Unternehmer wollen „mit offenen Augen durch den Alltag gehen“, wie Bachinger sagt, und dabei Menschen entdecken, die Fähigkeiten aufweisen, von denen sie bisher vielleicht noch gar nichts gewusst haben. Die beiden wollen selbst nach Vertriebstalenten jagen oder für die Jagd Partner, Bekannte sowie eine wachsende Anzahl freier „Scouts“ einsetzen. Im Supermarkt, in Restaurants oder anderswo können sich solche Talente offenbaren. Wer dann von den Scouts eine Visitenkarte mit der Aufschrift „Ich sehe was, was du nicht siehst“ und Kontaktdaten



Beigestellt

Vertriebsprofis jagen zukünftige Vertriebsprofis: **Hans Bachinger** (li.) und **Gergely Hernady** werden mit Hilfe von „Scouts“ zu Headhuntern

test des Münchner Geva-Instituts zum Einsatz. Gegebenenfalls wird für den Bewerber ein Profil erstellt, mit dem die Vermittler dann an interessierte Unternehmen herangehen. Menschen im Vertrieb will sich als Recruiting- und Beratungsunternehmen rund um den Fachbereich etablieren. Unternehmen, die fähige Kräfte für den Vertrieb suchen, bietet man auch andere Methoden an, etwa den Weg über klassische Inserate oder die Organisation grösserer Recruiting-Events. Ein Beratungsschwerpunkt liegt auf Employer Branding, also Massnahmen, die Firmen als Arbeitgeber attraktiver machen. Bachinger und Hernady, die davor unter anderem in der Automobilbranche gearbeitet haben, wollen zudem ihr Wissen speziell an KMU weitergeben, die Verbesserungspotenzial im Vertrieb orten. (jl)

in die Hand gedrückt bekommt, ist angehalten, sich zu melden.

**Intuitiv verkaufen.** „Verkaufen ist immer eine Form der Beziehung, da geschieht viel intuitiv. Deshalb spielt beim Entdecken von Verkaufstalenten immer das Bauchgefühl eine grosse Rolle“, sagt

Bachinger. Zeigt ein erspähter Kandidat Interesse, wird er trotzdem genau unter die Lupe genommen. Neben persönlichen Gesprächen sollen einige Tests aus dem Bereich der Personalauswahl helfen, die Eignung des Kandidaten zu überprüfen. Beispielsweise kommt ein bewährter Verkäufer-

■ [www.menschen-im-vertrieb.at](http://www.menschen-im-vertrieb.at)

## BERUFSBEGLEITENDES STUDIUM

### STUDIENZENTRUM HOHE WARTE

**MBA**

**Beruflich durchstarten mit einem betriebswirtschaftlichen Studienabschluss!**

**Mag.**

**Besuchen Sie unsere kostenlosen Infoabende.**

**Bakk.**

6. November 2007 in **Graz** (bit Management Beratung GmbH, 8045 Graz, Kärntner Straße 311)

12. November 2007 in **Wien** (Seminarzentrum Hohe Warte, 1190 Wien, Geweygasse 4 A)

15. November 2007 in **Linz** (LFI Hotel, 4021 Linz, Auf der Gugl 3)

14. Jänner 2008 in **Salzburg** (Konferenzzentrum St. Virgil, 5020 Salzburg, Ernst-Grein-Straße 14)

6. Februar 2008 in **Innsbruck** (Leopold Franzens Uni., Inst. f. Geschichte, Innrain 52, 6020 Innsbruck)

**PhD (Dr.)**

A-1190 Wien, Geweygasse 4 A, Tel.: (+43 1) 370 88 77, [mba@sales-manager.at](mailto:mba@sales-manager.at)

leisure



[www.sales-manager.at](http://www.sales-manager.at)



[www.hohe-warte.at](http://www.hohe-warte.at)