

Mehr als "nur" verkaufen

**Die Arbeit im Vertrieb hat sich stark gewandelt / Für Einsteiger bieten sich gute Chancen
Im Vertrieb hat sich in den vergangenen Jahren viel getan, die Aufgaben sind komplexer und anspruchsvoller geworden. Das gesamte Berufsbild hat sich stark verändert, Berufseinsteiger haben sehr gute Karriereperspektiven.**

Frankfurt a. M. - Vertriebspezialisten stehen hoch im Kurs. Wer dieser Tage die Stellenangebote durchforstet, trifft auf eine erstaunliche Anzahl von Jobofferten in diesem Bereich. Und die Nachfrage steigt weiter. Dies ergab auch eine von der Berliner Saleslounge GmbH in Auftrag gegebene Untersuchung, bei der die Vertriebspositionen in rund 55 regionalen und überregionalen Stellenmärkten ausgewertet wurden. Während im gesamten Jahr 2005 in Tageszeitungen, Fachzeitschriften und führenden Internet-Stellenmärkten 39100 Positionen veröffentlicht wurden, waren allein im ersten Halbjahr 2006 bereits 28700 offene Stellen zu besetzen.

"Die nachhaltig schwache Konjunktur hat dazu geführt, dass sich selbst gute Produkte und Dienstleistungen nicht mehr von alleine verkaufen", so Angelika Proll, Geschäftsführerin der Deutschen Verkaufsleiter Schule (DVS) in München. Durch die zunehmende Standardisierung und Austauschbarkeit werde die Positionierung am Markt zudem immer schwieriger. Proll ist überzeugt, dass dies nur zwei der ausschlaggebenden Faktoren sind, die dazu geführt haben, dass die Aufgaben im Vertrieb anspruchsvoller geworden sind und die Nachfrage nach hochqualifizierten Mitarbeitern steigt. Außerdem hätten sich die Anforderungen geändert: "Es geht heute ja nicht nur darum, Produkte und Dienstleistungen in einem schwierigen Marktumfeld zu verkaufen." Es gehe auch und vor allem darum, "das Problem des Kunden zu erkennen und ihm eine Komplettlösung zu präsentieren, die alle Fragen rund um Service, Logistik und Finanzierung umfasst und darüber hinaus diese Mehrwerte möglichst mit Kennzahlen zu belegen".

Soziale Kompetenz

Von den Bewerbern werden ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten erwartet. "Gute Vertriebler haben häufig eine hohe soziale und emotionale Kompetenz sowie viel Kommunikationsgeschick", weiß Verkaufstrainer Stefan Frädrich. "Ferner sollte er gut zuhören können, am Kunden interessiert sein und Begeisterung für sein Produkt vermitteln." Damit er diese Begeisterung auch glaubhaft rüber bringen kann, gehört nach Meinung des Verkaufs- und Kommunikationstrainers Karl-Heinz Völker auch eine hohe fachliche Kompetenz zum Job. Wenn es um den Vertrieb technischer Produkte geht, sind daher Ingenieure gerne gesehen. Wer eine Karriere als Führungskraft anstrebt, braucht darüber hinaus ausgeprägte Führungskompetenzen, um seine Verkaufsmannschaft zu Spitzenleistungen zu motivieren. "Hinzu kommen organisatorische und strategische Fähigkeiten", so Völker, "betriebswirtschaftliche Kenntnisse zum Beispiel in Marketing sowie strategisches Vertriebs-Management." Eine kaufmännische Grundlage sei daher sehr hilfreich, um als Vertriebler erfolgreich zu sein und die Karriereleiter bis hin zur Führungskraft zu erklimmen.

Gute Bezahlung

"Der Vertrieb stellt in den meisten Unternehmen nach wie vor eine Schlüsselposition dar und bestimmt als letztes Glied der betrieblichen Wertschöpfungskette in besonderer Weise den Markterfolg", so Heinz Evers, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Kienbaum. "Das Gehaltsniveau ist dementsprechend hoch." Laut einer aktuellen Kienbaum-Studie können die Gesamtbezüge von Außendienstmitarbeitern eine Höhe von mehr als 200000 Euro erreichen, Führungskräfte erhalten bis zu 300000 Euro im Jahr. Einsteiger sollten sich durch die zum Teil niedrigen Grundgehälter von rund 20000 Euro nicht täuschen lassen, denn üblich ist ein weiterer variabler Anteil von 20 bis 30 Prozent. In den vergangenen zehn Jahren sind die Gehälter im Vertrieb im Vergleich zu anderen Berufszweigen stark angewachsen, "um immerhin 30 Prozent", so Heinz Evers. *text: dvs*