



Fotos: Sandra Trauner

Experten diskutierten über Eigenschaften und Karriere-Chancen von Verkäufern: Werner Walter, Leiter der BMW Niederlassung in Wien, Personalistin Andrea Dornetshuber von Pfeiffer und Schulungs-Profi Michael Görner von der Ok-System GmbH (v. links).

# Gute Job-Chancen für Verkaufstalente

Gute Verkäufer sind auch in schwierigen Zeiten immer gefragt. Welche Ein- und Aufstiegs-Chancen es im Vertrieb gibt, darüber diskutierten Andrea Dornetshuber, Personalistin in der Pfeiffer Gruppe, Schulungs-Profi Michael Görner von der Ok-System GmbH und Werner Walter, Leiter der BMW Niederlassung in Wien in der März-Personalrunde.

„Unternehmen, die eine Vorwärtsstrategie fahren, suchen immer gute Vertriebs-Leute“, sagt Walter. Er plant, heuer vier bis fünf Verkäufer für die Bereiche Neuwagen, Gebrauchtwagen und Motorrad einzustellen. „Neustarter werden

Vertriebs-Mitarbeiter sind gefragt: Bei Engagement winken ein Top-Gehalt und beste Aufstiegs-Möglichkeiten.



bei uns bis zu ein Jahr lang intensiv geschult. Es geht schließlich um hochwertige Produkte und langfristige Kundenbeziehungen.“

## Echte Vertriebs-Profis sind Mangelware

„Wir haben österreichweit zirka 6500 Mitarbeiter und nehmen jährlich 300 bis 400 auf“, sagt Dornetshuber von der Pfeiffer Gruppe, zu der neben den

C&C-Großmärkten unter anderem auch die Ketten Unimarkt und Zielpunkt gehören. Die meisten neuen Jobs gibt es in den Filialen. In den Großmärkten wiederum werden spezielle Vertriebs-Profis benötigt, die die Gastronomie-Kunden betreuen: „Wir haben Verkäufer im Kaffeevertrieb und suchen gezielt Sommelier und Haubenköche zur Beratung der Hauben-Gastronomie.“

„Gute Verkäufer sind Mangelware“, weiß Görner, der insbesondere für Mitarbeiter von Klein- und Mittelbetrieben Verkäufer-Schulungen durchführt. Auf die Frage, ob man das Metier wirklich lernen kann oder das „Verkäufer-Gen“ haben muss, antwortet er: „Es gibt Voraussetzungen, die man benötigt:

Leistungsbereitschaft, mit Menschen zu tun haben wollen, zuhören können. Sehr introvertierte Typen werden den Beruf erst gar nicht anstreben. Aber grundsätzlich kann fast jeder das Verkaufen lernen.“

## Wichtig sind Ehrgeiz und tägliche Motivation

Dass es nicht nur auf die Kommunikationsfähigkeit ankommt, betont Walter von BMW: „Die Mitarbeiter müssen auch ehrgeizig sein und den Willen haben,

„ Wir haben österreichweit zirka 6500 Mitarbeiter und nehmen jährlich 300 bis 400 auf.“

Andrea Dornetshuber, Pfeiffer Gruppe

„ Unternehmen, die eine Vorwärtsstrategie fahren, suchen immer gute Vertriebs-Leute.“

Werner Walter, BMW Wien

sich jeden Tag aufs Neue zu motivieren – und Kundenbeziehungen zu pflegen.“

Die Profis sind sich einig, dass engagierte Verkäufer sehr gut verdienen und rasch Karriere machen können. In der Pfeiffer Gruppe kann man etwa vom Filial-Mitarbeiter zum Marktleiter bis in die Geschäftsführung aufsteigen. Dornetshuber: „Die Türen nach oben sind offen.“