SALES ROCKS!

TEXT & FOTO: KIM JOHANSSON*

SIE IST JUNG, HÜBSCH, VIF, INTELLIGENT UND ERFOLGSHUNGRIG – WAHRSCHEINLICH ARBEITET SIE IM MARKETING ODER IM EVENTMANAGEMENT. VIELLEICHT VERDIENT SIE IHR GELD AUCH IN DER SCHÖNHEITSINDUSTRIE ALS PRAKTIKANTIN? FALSCH GESCHÄTZT! GENAU DIESES PROFIL TRIFFT NÄMLICH AUCH AUF SALES EXPERTS ZU!

SEID IHR EMPATHISCH, OUTGOING, LIEBT DEN UMGANG MIT MENSCHEN UND SUCHT DIE HERAUSFORDERUNG? DANN SEID IHR IM SALES GENAU RICHTIG.

Ein Job im Sales wurde lange Zeit mit „Klinken putzen“ oder „Staubsauger verkaufen“ gleichgestellt. Das Image von Sales hat gelitten, doch nun kommt die gute Nachricht:

DAS LEBEN IST SALES.

Ich erzähle euch hier ein paar ganz spannende Facts über die Tätigkeit im Verkauf und warum junge Menschen den Einstieg wagen sollten.

Ein Karriereeinstieg in den Sales wird euch in Kontakt mit den unterschiedlichsten Persönlichkeiten bringen. Jeder Tag ist anders – jeder Tag bringt eine neue Herausforderung und kaum eine Arbeit verspricht mehr Abwechslung. Das Tolle ist, der tägliche Umgang mit Menschen wird es euch einfacher machen, auch alltäglichen Lebenssituationen souverän zu begegnen.

Und noch etwas verrate ich euch:

ES IST GAR NICHT SO SCHWER, KARRIERE IM SALES ZU MACHEN – SOFERN IHR NEUGIERIG, MUTIG UND OFFEN SEID UND MENSCHEN GERNE HABT.

Das mag sich banal anhören, aber ich versichere euch: So ist es!

Menschen kaufen von Menschen. Und am liebsten kaufen sie von Menschen, die ihnen sympathisch sind. Das heisst, eure Empathie muss spürbar sein und eure Begeisterung für das Produkt ansteckend.

Vor allem aber bleibt immer authentisch, bei allem, was ihr anpackt. Was braucht es noch? Redegewandtheit, das Vermögen, tragfähige Beziehungen aufzubauen, sich in die Welt des Gegenübers zu versetzen, lösungsorientiertes und effektives Organisieren und Umsetzen sind gefragt. Dass Fachwissen und ein gewisses betriebswirtschaftliches Verständnis ebenfalls ins Gepäck gehören, versteht sich von selbst.

AUCH VERHANDLUNGSGESCHICK IST ESSENZIELL:

Ob ihr mit eurem Telefonanbieter verhandelt, beim Sommerschlussverkauf der Verkäuferin noch ein paar Prozente mehr abringt oder bei Ebay bis zur letzten Sekunde die Nerven behaltet, bevor ihr zuschlagt, ihr wisst einfach, was es braucht, um einen guten Deal auszuhandeln.

Durch einen Einstieg im Sales lernt ihr aber auch, mit Niederlagen umzugehen, und vor allem, diese auch ganz schnell wieder zu vergessen. Ein neuer Tag, eine neue Herausforderung ... Frust über einen verlorenen Deal hat da wenig Platz. Just move on ..., denn um die Ecke wartet eine Chance, die es zu packen gilt.

UND NOCH EIN PAAR FAKTEN:

Die Zahl der Akademiker im Sales hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Warum ich diesen Trend gut finde? Weil diese Leute meistens bereits selbst „an der Front“ gearbeitet haben und nun erworbenes Wissen vorbildlich weitergeben können. Nicht selten gelingt somit rasch der Aufstieg in eine Führungsposition.

Zum Thema Frauen im Sales beobachte ich Folgendes: Frauen sind nicht selten die besseren Verkäuferinnen, jedoch geben sie ihre Karriere oft viel zu schnell auf. Warum? Weil das Business einem viel abverlangt und man nur mit der Einstellung des „Happy Losers“ weiterkommt. Doch was heisst das? Niemandem fällt es leicht, Rückschläge hinzunehmen. Gerade Frauen haben oftmals einen Hang zum Perfektionismus. Wir möchten es allen „recht machen“ und erledigen unsere Aufgaben korrekt und genau. Eine seriöse Planung und Vorbereitung schützen allerdings nicht vor Misserfolgen.

WIR SOLLTEN FEHLSCHLÄGE VERMEHRT ALS CHANCE ZUR PERSÖNLICHEN UND BERUFLICHEN WEITERENTWICKLUNG BETRACHTEN UND NICHT AN DIESEN VERZWEIFELN.

Und hier möchte ich ansetzen, denn ein Klischee stimmt leider noch immer: Top-Salesleute sind überwiegend Männer. Frauen machen Halt im Verkaufsinnendienst, streben keine Führungsfunktion an oder hinken in den variablen Gehaltsbestandteilen hinterher.

Now the turn is yours:
gesucht werden Langstreckenläuferinnen mit Ausdauer, Einsatzbereitschaft und – klar – einer hohen Leistungsmotivation.

WEITERE INFOS: WWW.SALESAHEAD.COM

* KIM JOHANSSON, 37, IST GRÜNDERIN UND GESCHÄFTSFÜHRERIN VON SALES AHEAD UND HAT SICH MIT IHRER FIRMA AUF DIE VERMITTLUNG VON QUALIFIZIERTEN VERTRIEBSMITARBEITERN IN GANZ EUROPA SPEZIALISIERT. KIM SELBER HAT POLITIKWISSENSCHAFT IN ZÜRICH STUDIERT UND DIE SCHOOL OF MANAGEMENT AND BUSINESS IN MARSEILLE MIT EINEM MBA ABGESCHLOSSEN. SIE HAT IN ASIEN, FRANKREICH, SKANDINAVIEN UND GROSSBRITANNIEN GEARBEITET UND SPRICHT DEUTSCH, ENGLISCH, FRANZÖSISCH, ITALIENISCH UND NORWEGISCH.