

Mehr als Verkaufsgespräche

Berufszweig im Wandel: Auch in Bremen müssen Vertriebsmitarbeitende flexibel agieren

VON ANTONIA LÜHMANN

Bremen. Ob Manager, Consultant, Expert oder Assistent: Die Berufsbezeichnungen im sogenannten Sales-Bereich meinen alle dasselbe: Mitarbeitende im Vertrieb. Doch welche Voraussetzungen sollten diese mitbringen und welchen Herausforderungen sieht sich dieser Berufszweig gegenüber?

Bremen ist geprägt von einem pulsierenden Wirtschaftsleben, insbesondere in den Branchen Handel, Logistik und im Dienstleistungssektor. Auch der Vertrieb profitiert davon: Laut Agentur für Arbeit sind knapp 8000 Menschen im Vertrieb und Außendienst tätig. Mit steigender Tendenz in den letzten Jahren. Der ständige Wettbewerb und die dynamischen Marktbedingungen erfordern ein tiefes Verständnis für die Vertriebslandschaft, effektive Strategien und ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit in diesem branchenübergreifenden Berufsfeld.

Abwechslungsreiche Tätigkeiten

So bietet dieser Arbeitsbereich ein vielfältiges Aufgabenfeld und Einsatzgebiet. Wer hohe Flexibilität, aber auch die Bereitschaft für Überstunden oder ungewöhnliche Arbeitszeiten mitbringt, ist in diesem Bereich gut aufgehoben. Zudem sollten Interessierte dem Verkaufsdruck standhalten und sich immer wieder selbst motivieren können, denn dann bietet der Vertrieb neben sehr guten Verdienstmöglichkeiten auch umfassende Karrierechancen. „Nicht selten entwickeln sich erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende zu Fach- und Führungskräften in ihrem Segment. Auch in den Vorständen und Geschäftsleitungen sind vermehrt Menschen mit Vertriebshintergrund zu finden“, sagt Patrick Minßen, Vorstandmitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager.

Viele Quereinsteiger

Das belegt, dass diese Chancen nicht nur für Beschäftigte, die in dem Sales-Bereich gelernt oder studiert haben, gelten, sondern eben auch für Quereinsteiger. „Tatsächlich ist der Vertrieb stark geprägt von Menschen, die ursprünglich einen anderen Ausbildungs- und Karriereweg eingeschlagen haben. Quereinsteiger, die eine hohe Affinität zu Zahlen mitbringen, den Kontakt mit Menschen lieben, kommunikativ und zielorientiert sind, haben



Die Arbeit im Vertrieb lebt von einem beständigen Kundenkontakt.

FOTO: FREEPIK

sehr gute Chancen, im Vertrieb erfolgreich zu sein“, sagt Minßen.

Oft werde vermutet, dass Vertriebsmitarbeitende vor allem gut reden können müssen. Doch das aktive Zuhören, gezielte Identifizieren des Kundenbedarfs und schnelle Reagieren auf sich verändernde Umstände seien laut Patrick Minßen deutlich höher zu bewertende Skills: „In einer Welt, die sich schnell wandelt, wünschen sich Kunden Beständigkeit. Damit steht der langfristige Beziehungs-

aufbau im Fokus des Handelns von Vertriebsverantwortlichen unserer Zeit.“

Die Schlüsselkompetenzen, die es daher zu entdecken und zu fördern gilt, sind Empathie, Lösungskompetenz und allem voran Kommunikation. In der Kommunikation zeigt sich gegenwärtig die Herausforderung, dass die digitale Transformation ein erheblicher Beschleuniger ist – sowohl um mit Kunden in Kontakt zu treten als auch Trends zu entdecken, zu bewerten und aufzugreifen. Um als

Unternehmen in dieser schnelllebigen Arbeitswelt wettbewerbsfähig zu bleiben, gehört Flexibilität zu den Kernkompetenzen – auch im Vertrieb.

Herausforderungen und Chancen

Nicht nur in Bremen, sondern insgesamt steht der Vertrieb einem starken Wandel gegenüber. „Bis ins Jahr 2000 befanden wir uns im sogenannten Vertrieb 2.0, der durch eine starke Verkaufs- und Wettbewerbsorientierung geprägt war. Heute werden Online-Marketing und die Dialogorientierung immer wichtiger“, erklärt Patrick Minßen.

Vertriebsmitarbeitende stehen vor der Herausforderung, dass Produktinformationen nahezu überall verfügbar seien, das erhöhe die Vergleichbarkeit. „In diesem Kontext seine Leistungen profitabel zu verkaufen, erfordert ein Höchstmaß an Flexibilität, Kreativität und Anpassungsfähigkeit“, so der Experte. Die Marke Mensch gewinne dabei immer mehr an Gewicht. Hieraus ergeben sich für Vertriebsverantwortliche jedoch große Chancen, sich selbst zur präferierten Marke bei Kundinnen und Kunden zu entwickeln und kaufmännische Themen wie den Preis in den Hintergrund rücken zu lassen.

Im Rahmen der Digitalisierung müssen Vertriebsmitarbeitende heute sicher im Umgang mit modernen IT-Systemen agieren können. „Neben CRM-Systemen, die zur nachhaltigen,

digitalen Organisation der Kundendaten genutzt werden, gewinnt auch der Bereich Social Media für die Kundengewinnung mehr an Bedeutung, besonders für das Thema Networking“, so Minßen. Er beobachtet, dass die erfolgreichsten Vertriebsmitarbeitenden perfekte Netzwerker seien und durch ihre Präsenz an Veranstaltungen, ihre Mitgliedschaft in einem Vertriebsverband und einen aktiven und professionellen Auftritt in Social Media eine deutlich höhere Sichtbarkeit erzeugen und dadurch erfolgreicher im Job agieren können. „Das Motto lautet: ‚Wer sich nicht zeigt, wird nicht gesehen‘ – und geht im Überangebot unserer Zeit schnell unter“, sagt Minßen.



Sales Manager Patrick Minßen ist Vorstandmitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager e. V.

FOTO: DIEVERTRIEBSMANAGER.DE