

Bewerbungstraining

Raus aus der 2. Reihe: Sind Sie „fit for Chef“?

Sie wollen in absehbarer Zeit Verantwortung für Außendienstteams übernehmen? Als Verkaufsleiter wird keiner geboren. Darum müssen Sie rechtzeitig wissen, was auf Sie zukommt und wo es „nachzubessern“ gilt, um im neuen Job erfolgreich zu bestehen. Die Vorbereitung fängt schon bei der Bewerbung an, meint Helmut S. Durinkowitz.

Die Anforderungen an Verkaufsleiter sind enorm. Erwartet werden verkäuferisches Talent, eine fundierte Ausbildung, unternehmerisches Denken, Persönlichkeitsstärke, Belastbarkeit, Erfahrung, ein gepflegtes Äußeres – und natürlich die Bereitschaft, mehr als 50 Stunden pro Woche in der neuen Position zu arbeiten. Das bedeutet in letzter Konsequenz auch Arbeit am Wochenende und nur wenig Urlaub. Und haben Sie sich auch überlegt, dass Sie unter Umständen weniger verdienen werden als mancher (Star)Verkäufer?

Als Verkaufsleiter stehen Sie zwischen der Verkaufsmannschaft und der Geschäftsleitung. Sie vermitteln Ihrem Team diplomatisch die Firmenziele. Es gilt, auch in Krisensituationen positiv zur Firma zu stehen (selbst wenn Sie nicht vollständig überzeugt sind), die Mannschaft bei Laune zu halten, aber auch die Kraft für definitive „neins“ zu haben. Umgekehrt werden Sie der Geschäftsleitung die Möglichkeiten und Strategien, die im Team entwickelt werden,

vermittelnd vortragen. Bei diesem Spagat sind diplomatisches Geschick in beide Richtungen und beachtliches Stehvermögen gefordert. Entsprechen Sie einigen dieser Anforderungen? Haben Sie noch Lust auf die Position eines Verkaufsleiters? Wenn ja, dann lesen Sie weiter!

Abgesehen von der Stellung zwischen Verkaufsmannschaft und Geschäftsleitung sind Verantwortungsbereitschaft, Kreativität und Durchsetzungsvermögen absolute Voraussetzungen. Sie müssen den Markt kennen, die richtigen Schritte initiieren und durchführen. Sie tragen eine hohe Verantwortung für viele Arbeitsplätze! Und: Der beste Verkäufer muss nicht der beste Chef sein. Aber wer bewiesen hat, dass er verkaufen kann, hat schon eine wichtige Anforderung erfüllt.

Vorbereitung auf ein Bewerbungsgespräch

■ **Infos einholen.** Für das erste Gespräch sollten Sie alle verfügbaren In-

Anforderungen

... an Verkaufsleiter:

- drei bis fünf Jahre Verkaufserfahrung (je nach Vorbildung)
- kaufmännische Ausbildung
- Branchen- und Produktkenntnisse
- Erfahrung im Umgang mit Zahlen
- Kenntnisse im Umgang mit PCs, Text- und Tabellenkalkulationsprogrammen
- pädagogische Fähigkeiten, Führungsqualitäten
- diplomatisches Geschick und Kommunikationsfähigkeit
- Offenheit, Flexibilität, Kreativität
- Organisationsbegabung
- Belastbarkeit
- Sprachkenntnisse (meist Englisch)
- gute körperliche Kondition
- gepflegtes Äußeres
- Reisebereitschaft

formationen der einladenden Firma verfügbar machen. Dazu gehören:

- Umsatzgröße,
- Marktposition,
- Anzahl der Mitarbeiter,
- Produkte und Märkte,
- Name des Geschäftsführers und Inhabers,
- Grund, warum Ihr Vorgänger ersetzt werden soll.

AGs und GmbHs müssen ab einer bestimmten Höhe die Ergebnisse veröffentlichen. Scheuen Sie sich nicht, die Öffentlichkeitsabteilung des Unternehmens um entsprechende Infos zu bitten. Nennen Sie auch den Grund Ihrer Bitte. Wenn die Personalabteilung über Ihren Anruf informiert wird, haben Sie schon die ersten Pluspunkte gesammelt!

■ **Anreise.** Sie vermeiden Stress, indem Sie am Vortag anreisen. Erscheinen Sie ausgeschlafen zum Gespräch. Die Bekleidung sollte der Branche und dem Unternehmen entsprechen. Beispiel: Ein – wenn auch geschmackvoller – Trachtenanzug macht nur dann Sinn, wenn Sie sich als Verkaufsleiter für Forstprodukte bewerben. Im Zweifel ist ein dunkler Anzug mit dezenter Krawatte und passenden Schuhen nie verkehrt.

To do's im Bewerbungsgespräch

Sie sollten zeigen, dass Sie in der Lage sind, für das Unternehmen den Vertrieb/Verkauf zum Erfolg zu führen. Sie haben sich vor dem Gespräch ausreichend Gedanken gemacht, dürfen sich aber nicht in Einzelheiten verzetteln. Und versuchen Sie nicht, ein Gesamtkonzept zu erstellen. Das können Sie erst nach der genauen Analyse leisten. Zeigen Sie aber, dass Sie mit Zahlen umgehen können.

■ **Welche Fragen wird man Ihnen unter anderen stellen?**

- „Schildern Sie uns die wichtigsten Stationen Ihres Werdegangs.“
- „Was interessiert Sie an der angebotenen Position?“
- „Was heißt für Sie Führen?“
- „Warum wollen Sie Verkaufsleiter werden?“



Helmut S. Durinkowitz, fast 20 Jahre Vertriebsbeauftragter in Führungspositionen in Marketing und Vertrieb, ist jetzt als Trainer und Unternehmensberater im deutschsprachigen

Raum, in Russland und in den USA tätig.

Helmut S. Durinkowitz
A-Breitenbrunn
Tel. (04 43) 2 6 83 70 21
E-Mail: duri@aon.at

- „Was befähigt Sie, Verkaufsleiter zu werden?“
- „Wo sehen Sie Ihre Stärken und wo Ihre Schwächen?“
- „Warum interessieren Sie sich für die Firma, bei der Sie sich bewerben haben?“
- „Was möchten Sie verdienen?“
- „Wo möchten Sie in fünf Jahren stehen?“
- „Sind Sie in Vereinen und Organisationen tätig?“

Folgende Stressfragen sollten Sie unbedingt zusätzlich vorbereiten:

- „Warum sollten wir gerade Sie einstellen?“
- „Nennen Sie die wesentlichsten Fehler, die Sie in Ihrer Laufbahn gemacht haben.“
- „Halten Sie sich für intelligent, belastbar und fähig – und warum sind Sie davon überzeugt?“

■ **Welche Fragen sollten Sie unter anderem stellen?**

- Fragen zum Unternehmen hinsichtlich Größe, Mitarbeiterzahl und Umsatz.
- „Welche Produkte gibt es?“
- „Welche Gebiete?“
- „Was wird von mir erwartet?“
- „Was wird besonders von mir erwartet?“ (Bringen Sie Ihren Gesprächspartner ruhig auch ein wenig zum Nachdenken).
- „Wer ist der unmittelbar nächste Vorgesetzte und seit wann ist er im Unternehmen?“
- „Was wird in Zukunft geplant?“

Bereiten Sie die wichtigsten Daten des Unternehmens, bei dem Sie sich bewerben, schriftlich vor. Legen Sie das vorbereitete Blatt beim Vorstellungsgespräch vor sich auf den Tisch (aber nicht zu demonstrativ!). Notieren Sie sich die Namen aller beim Gespräch anwesenden Personen. Checken Sie Ihre vorbereiteten Daten mit den Aussagen der Interviewer, und fragen Sie bei Unklarheiten unbedingt nach.

Beantworten Sie jede gestellte Frage nur bis zu dem Punkt, der zur Beantwortung notwendig ist. Will Ihr Gesprächspartner Genaueres wissen, dann kann er ja nachfragen. Bleiben Sie also beim Thema und werden Sie nicht zu weitschweifig, damit Sie nicht in die Schublade „Dampfplauderer“ gelegt werden.



„Sie sind unser Mann!“ Bis Sie mit Handschlag zum neuen Job als Verkaufsleiter beglückwünscht werden, müssen Sie sich im Vorstellungsgespräch möglichst teuer verkaufen.

■ **Machen Sie Notizen.** Es erstaunt, dass Bewerber in Vorstellungsgesprächen meist keinerlei Notizen machen. Wenigstens Block und Stift sollten vor Ihnen liegen, um Wichtiges notieren zu können. Als Verkäufer sollten Sie bereits wissen, wie wichtig es ist, mit dem Stift zu verkaufen (pencil selling). Notieren Sie sich ruhig kurz alle Informationen, die Sie im Gespräch erhalten, und fragen Sie gegebenenfalls nach. Sie dokumentieren so eine gewisse Souveränität und dass Sie Ihre bevorstehende Aufgabe ernst nehmen.

Welches Unternehmen kommt in Frage?

Es ist nicht einfach, ein Unternehmen zu finden, das zu einem passt. Fragen Sie nach der derzeitigen Vertriebsstruktur, der Vertriebsorganisation, den Vertriebsmitarbeitern und Ihrem möglichen Verantwortungsbereich. Es gibt Unternehmen, bei denen man besser nicht einsteigen sollte. Mehrfacher Wechsel im Marketing- und Verkaufsmanagement sind ein sicheres Anzeichen für Schwierigkeiten im Vertriebsbereich. Wie gesagt: Fragen Sie danach gezielt. Denn wenn es wenig später brennt, haben Sie als „Kapitän“ wenig Zeit, wenig Geld und wenig Motivation, um dem Kurs des aus dem Ruder gelaufenen Schiffes zu korrigieren.

Einen neuen Job als „Krisenmanager“ zu beginnen, ist, als ob man einem Auszubildenden am ersten Tag alle Aufgaben zutraut. An eine solche Aufgabe kann sich nur wagen, wer bereits ausreichend Management-erfahrung hat. Warten Sie in diesem Fall besser auf die richtige Firma, auch wenn der angebotene Job noch so verlockend und gut dotiert ist.

■ **Und Ihr Vorgänger?** Bedenken Sie aber, dass es bei jeder Firma Probleme gibt. Zur Lösung anstehender Schwierigkeiten werden Sie schließlich eingestellt und bezahlt. Um die aufgeführten Anzeichen zu erkennen, müssen Sie unbedingt nach Gründen für das Ausscheiden Ihres Vorgängers fragen:

- „Wie lange war mein Vorgänger in der Firma tätig?“
- „Was sind die aktuellen Probleme im vertrieblichen Bereich?“
- „Weswegen ist dieser Job vakant?“

■ **Welche Maßnahmen gab es?** Fragen Sie auch, welche vertriebliche Arbeit im vergangenen Jahr geleistet wurde, welche Aktionen, Messen, Mailings und andere im Vertrieb üblichen Maßnahmen durchgeführt wurden – und mit welchem Erfolg.

Büro zeigen lassen und Daten einholen

Im Stadium der Verhandlung haben sich beide Seiten offen zu informie-

ren. Sie geben alle Ihre persönlichen Daten an dieses Unternehmen, und das Unternehmen informiert Sie umfassend über die Situation der Abteilung, die Sie künftig leiten sollen. Über die Ziele des Unternehmens und die Erwartungen, die man in Sie setzt, werden Sie ebenso informiert. Dazu sind ausführliche Gespräche vor Vertragsabschluss notwendig. Lassen Sie sich Ihr Büro, die Büros Ihrer zukünftigen Mitarbeiter und das ganze Unternehmen zeigen.

Nachdem es für Sie um einen Vertrag mit entsprechender Gehaltshöhe geht und Sie sich für die nächsten Lebensjahre vertraglich binden, ist es durchaus empfehlenswert, über das Unternehmen von einer Auskunftfei genaue Daten zu besorgen. Natürlich vor Vertragsunterzeichnung! Das ist Ihr gutes Recht. Verantwortungsbeusste Unternehmen prüfen ebenso Personen, die für wichtige Positionen in Frage kommen, ehe ein Vertrag unterschrieben wird.

Fazit: Bei Führungspositionen werden normalerweise mehrere Gespräche geführt (bis zu drei). Verschiedene Personen im Unternehmen werden Ihnen vorgestellt. Diese werden dann ihre Eindrücke abgleichen. Sie müssen also versuchen, sich jedes Mal optimal zu verkaufen. Ihre Professionalität vor Vertragsabschluss zeugt von Ihrer Professionalität insgesamt. Aber bedenken Sie bitte: Als guter Verkäufer haben Sie bereits ein gutes Einkommen. Sollten Sie in der Position als Verkaufsleiter scheitern, dann können Sie nur sehr schwer zurück in die vorherige Ebene. Dieser entscheidende Schritt will also wohl überlegt sein.

HELMUT S. DURINKOWITZ

BUCHTIPP

Helmut S. Durinkowitz
„Crash-Kurs für Verkaufsleiter – Vom Start weg auf der Gewinnerseite“

Gabler, 48 Mark,
Bestellung Seite 81



WEB LINK

Leseprobe unter www.salesprofi.de