

Intuition schießt Tore – ein Überblick wesentlicher Eigenschaften von Rainmakern im Vertrieb

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Rainmaker verstehen es meisterhaft die Stärken eines systematischen Vorgehens mit der Kraft der Intuition zu verbinden.
- o Es gibt Eigenschaften und Fähigkeiten, die außergewöhnlich erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter verbinden.
- o Erfolgsmuster können und sollten im Vertrieb erkannt und multipliziert werden.



Bestimmt hatten Sie in Ihrer Karriere Kontakt mit außergewöhnlichen Vertrieblern. Ich meine diese besondere Art von Menschen, die Kunden begeistern, Beziehungen aufbauen und Aufträge gewinnen – in Bezug auf Art, Menge und Konditionen, bei denen man einen Moment innehält und einfach staunt. Im englischen gibt es den Begriff des Rainmakers, den ich hier besonders passend finde. Vielleicht sind auch gerade Sie ein solcher Rainmaker. Auch wenn das beschriebene Staunen suggeriert, dass ein Teil des Erfolgsgeheimnisses nicht recht erklärbar ist, lohnt sich der Blick auf Muster, die diese besondere Art von Akteuren im Vertrieb unserer Erfahrung nach verbinden. Überlegen Sie doch für sich und für Ihre Mitarbeiter wer schon welche Eigenschaften besitzt, wie sich Fähigkeiten fordern und fördern lassen und wie sich die Unternehmensumwelt gestalten lässt, um Rainmaker-Eigenschaften optimal zu unterstützen.

- o Rainmaker sind selbstbewusst. Sie haben keinen Zweifel an sich selbst und am Wert der Leistungen, die sie vertreiben. Zur Leistungsfähigkeit des eigenen Unternehmens haben Sie eine realistische, wohlwollende Einstellung.
- o Rainmaker verstehen ihre Kunden und Ihre Märkte durch und durch. Das betrifft insbesondere, die Bedürfnisse ihrer Kunden. Sie verstehen, was der einzelne Kunde wirklich will und braucht.
- o Rainmaker nutzen „das System“, dass das eigene Unternehmen vorgibt. Sie übersteuern prozessuale Verabredungen und Vorgaben nicht ohne Grund. Es geht eben um gesundes, profitables Wachstum, nicht darum, ein Gewitter heraufzubeschwören, dass – um im Bild zu bleiben – zwar eine Menge Regen bringt, aber leider das Dorf wegspült.
- o Rainmaker besitzen ausgeprägte zwischenmenschli-

che und soziale Fähigkeiten. Sie verstehend sich darauf Rapport, Beziehungen, Vertrauen zu etablieren, besitzen eine hohe Überzeugungskraft und wissen sich in Ihrer Umwelt sicher und geschmeidig zu bewegen (z. B. beherrschen sie die Sprache, wissen um Usancen und Verhaltensweisen in bestimmten gesellschaftlichen Kontexten usw.)

- o Rainmaker wissen genau um ihre Ziele und Prioritäten und haben keine Angst davor nicht gemocht zu werden. Entscheidend ist der gute Auftrag, dazu gehört auch Fragen zu stellen und Aussagen zu treffen, für die man nicht jedes Mal mit Zuneigung überschüttet wird. Außerdem gilt es konsequent Zwischen-Ergebnisse zu erzielen und den Abschluss zu suchen.
- o Rainmaker besitzen eine ausgeprägte Resilienz, ein „Nein“ des Kunden wirft sie nicht aus der Bahn, ein Einwand des Kunden ist eine Einladung, das dahinter liegende Bedürfnis zu verstehen und den Wert weiter herauszuarbeiten.
- o Rainmaker wachsen beständig persönlich und fachlich. Sie bleiben nicht in der Erfolgsfalle sitzen bis sie zuschnappt. Märkte und Kunden entwickeln sich und so passen sie sich an.

Um nun die Schleife zum Titel zu schließen und um den (zugegebenermaßen idealtypischen) Katalog musterhafter Eigenschaften von Rainmakern um eine abschließende Eigenschaft zu ergänzen: Alle Rainmaker verbindet, dass sie ihren eigenen Weg gefunden haben und stetig justieren, basierend auf einem erfolgreichen System (um bis vor das Tor zu gelangen) und Intuition (um das Tor zu machen). Dabei hilft ein Lehrbuch nur eingeschränkt – ein offener Geist, Erfahrung, Reflektion, Neugierde und Selbstbewusstsein sind wichtige Puzzlestücke auf dem eigenen Weg zum Rainmaker.