

Was hinterlässt man am Ende einer Vertriebskarriere? Hoffentlich mehr als ein beträchtliches Vermögen

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Eine Karriere im Vertrieb wird häufig erst dann dauerhaft attraktiv, wenn man den Sinn der Arbeit und die vielfältige positive Wirkung einbezieht.
- o In kaum einer anderen Disziplin ist das Potenzial einen positiven Unterschied zu machen so groß, wie im Vertrieb.
- o Sinn und Nutzen selbst zu erkennen und in die Führung einzubeziehen, gehört zu den aktuellen Muss-Aufgaben der Vertriebsführung.



Oberflächlich mag es widersprüchlich erscheinen, eine Karriere im Vertrieb und ein Vermächtnis jenseits des materiellen in einen Zusammenhang zu stellen. Dabei kann man das nicht nur, nein man sollte es unbedingt – denn hier liegt ein beträchtlicher Beitrag zum Lösen bestimmter Themen unserer Zeit verborgen und sogar dafür, das persönliche Lebensglück zu steigern, wenn man das Glück hat, Vertriebsverantwortung zu tragen.

Folgende Zitate unserer Klienten, bzw. aus ihren Unternehmen kommen allein aus diesem Monat: „Es ist anspruchsvoller als noch vor ein paar Jahren, vielversprechende Talente für den Vertrieb zu gewinnen“, „Der Vertrieb hängt nur an mir“, „Meine Ingenieure wollen keinen Vertrieb machen“, „Ich habe aktuell Schwierigkeiten mich für meine Vertriebsarbeit zu begeistern“, „Ich rufe nicht gerne bei Kunden an“.

Wie schade! Denn Vertrieb ist einer der schönsten und erfüllendsten Berufe, wenn man das eigentliche Wesen dieser Profession betrachtet. Natürlich geht es zwingend auch darum, zu überzeugen und Verkäufe abzuschließen. Wirklich wertvoll für das eigene Unternehmen und den Kunden ist Vertriebsarbeit jedoch erst dann, wenn der Wert für das Dreieck aus Kunde, Unternehmen und Vertriebsmitarbeiter durch die Vertriebsarbeit maximiert wird. Es geht darum, Strategien zum Leben zu erwecken, Lösungen zu finden und einen positiven Unterschied zu machen. Vertrieb ist eine herausragende Dienstleistung für den Kunden – dabei ist es nicht so wichtig, ob es um Sand und Kies, Autos, Nahrungsergänzung oder Beratungsleistungen geht.

Wir haben das Glück, mit sehr guten, manchmal sogar mit herausragenden Vertrieblern zusammenzuarbeiten. Unerfolgreich sind wir bei Mandat im Thema Vertrieb auch nicht. Wenn wir in der Kombination auf Erfolgsmuster blicken, zeigt sich, dass in der weit überwiegenden Zahl der Fälle bei erfolgreicher Vertriebsarbeit...

- o ...der Kunde nicht nur fokussiert, sondern auch geschätzt und gemocht wird.
- o ...die zu vertreibenden Produkte und Leistungen nicht nur geschätzt, sondern mit Begeisterung betrachtet werden.
- o ...Wert und Nutzen, die bei einem Kunden entstehen, der sich für einen Kauf entscheidet, realistisch eingeschätzt werden und man sich wirklich und aufrichtig für den Kunden freut, wenn er „ja“ sagt.
- o ... die Strategie des eigenen Unternehmens verstanden und befolgt wird. Von der Grundstrategie, über die Marke bis zum Vertriebsansatz.

Wenn wir dieser Logik folgen, kommt bei jedem erfolgreichen Verkauf ein positiver Unterschied zu Stande – für den Kunden, das eigene Unternehmen und den Vertriebler selbst.

Wozu wir anregen möchten, ist die oben beschriebene Perspektive von Zeit zu Zeit einzunehmen und die eigene Karriere hiernach zu bewerten: Welchen positiven Unterschied mache ich/habe ich gemacht, für meinen Kunden, mein Unternehmen und mich? Wenn es gelingt, den Sinn und das Wesen der Vertriebsarbeit besser zu vermitteln, verliert sie häufig den Schrecken für jene, die Vertriebsarbeit noch nicht für sich entdeckt haben und erhöht die Bindung und die Motivation bei jenen, die schon mittendrin sind.

Ich selbst habe so oft gesehen, was für einen herausragenden positiven Unterschied wir machen in den Leben unserer Klienten und ihrer Mitarbeiter – auf wirtschaftlicher, inhaltlicher und häufig auch persönlicher Ebene, dass ich gar nicht anders kann, als zu verkaufen.