

# Recruiting im Vertrieb

## > Baden SalesClub

Der Baden SalesClub ist Praxisforum für und mit Vertriebsleitern aus der Region.

Zum Thema Personalbeschaffung sind am 20. Oktober erfahrene Referenten

geladen, darunter Simone Schreiber, Geschäftsführerin sscConsulting in Böblingen.

**inside B>** Frau Schreiber, was sind die Besonderheiten beim Recruiting im Vertrieb?

**Simone Schreiber>** Einem Bewerber für den Vertrieb sollte generell ein besonders erfahrener Personaler oder Personalberater gegenüber sitzen. Nur er kann klar einschätzen, ob der Kandidat auf das Profil passt und er tatsächlich die Qualitäten und Kompetenzen mitbringt, die für die Stelle erforderlich sind. Man darf nicht vergessen – ein guter Vertriebler kann nicht nur Waren und Dienstleistungen, er kann auch sich selbst ausgezeichnet verkaufen.

**inside B>** Und welche Qualitäten sollte er mitbringen?

**Simone Schreiber>** Ganz abgesehen von den erforderlichen Fachkenntnissen sollte er vor allem gut zuhören können. Reden, reden, reden ohne wirklich was zu sagen, diese Zeiten sind vorbei. Am Ende eines Verkaufsgesprächs sollte er in wenigen Worten wiedergeben können, worauf der Kunde Wert legt und welche Bedürfnisse er hat. Wir klären diese Kompetenzen zunächst in einem etwa einstündigen Telefoninterview, erst dann erfolgt ein persönliches Gespräch.

**inside B>** Wie gelange ich an kompetente und erfahrene Vertriebsmitarbeiter?

**Simone Schreiber>** Ich habe die Erfahrung gemacht: Gutes Vertriebspersonal findet man nicht über Stellenannoncen. Für auffallende Anzeigen in großen Tageszeitungen muss man viel Geld in die Hand nehmen und die Resonanz darauf ist meist bescheiden. Ein guter Vertriebler muss angesprochen werden. Denn meist befindet er sich bereits in einem Beschäftigungsverhältnis und hat es gar nicht nötig, Stellenanzeigen durchzulesen. Vertriebsmitarbeiter sind relativ leicht über eine Direktansprache zu erreichen, sei es auf Messen, über Homepages oder auf Vorträgen.

**inside B>** Sie sind mit Ihrem Unternehmen sscConsulting sowohl im Bereich der Strategischen Karriereplanung und Beratung für Bewerber als auch im Personalbusiness für Unternehmen tätig. Wie passt das zusammen oder ergeben sich dabei vielleicht sogar wertvolle Synergieeffekte?

**Simone Schreiber>** Wir beraten zum einen Menschen, die sich beruflich verändern möchten oder auch müssen und übernehmen auf der anderen Seite auch Personaltasks für Firmen. Dabei gibt es tatsächlich viele Überschneidungen, die beiden Seiten zugute kommen.

**inside B>** In welchen Branchen ist denn der Engpass an qualifiziertem Vertriebspersonal besonders stark?

**Simone Schreiber>** Seit drei, vier Jahren sind vor allem technische Vertriebler aus den Gebieten Maschinenbau, Elektrotechnik und IT gefragt. Ein schwieriges Profil, denn ein genialer Ingenieur will in der Regel nicht verkaufen und einem klassischen Verkäufer fehlt meist die Lust, sich mit technischen Details zu beschäftigen. Das sind seltene Exemplare, die finden sich nicht auf der Straße. nig

**Termin: 20. Oktober, Winzergenossenschaft Gengenbach**  
**Infos und Anmeldung: [www.leitwerk.de](http://www.leitwerk.de)**



Simone Schreiber,  
Geschäftsführerin  
sscConsulting

## Programmübersicht Baden SalesClub

### 18.00 Get together

Begrüßung durch Tim Haas, Vertriebsleiter Leitwerk AG, Appenweier (Mitveranstalter): Nützliche und interessante Techniken für Vertriebler

### 18.30 Vortrag 1

Simone Schreiber, Geschäftsführerin sscConsulting, Böblingen: Recruiting im Vertrieb – erfolgreiche und weniger erfolgreiche Suchwege. Eine Einschätzung, in welche Richtung wir uns bewegen.

### 19.15 Vortrag 2

Ralf D. Stumpf, Direktor Europa-Park GmbH & Co. Shopping KG, Rust: Ent-

wicklung und Zukunft des Europa-Parks. Personalbeschaffung und Planung im Bereich Shopping.

### 20.00 Vortrag 3

Tino Schneider, Geschäftsführer Gengenbacher Winzergenossenschaft eG: Vorstellung des Unternehmens mit Rundgang und Weinprobe. Experten stehen Rede und Antwort

**Im Anschluss** Round Table – direkter Austausch mit Vertriebskollegen und Spezialisten aus der Praxis, dazu Snacks und Fingerfood