

Karriere machen im Vertrieb

**Warum gute Verkäufer
auch in Zukunft gefragt
sind – und wo Sie Ihr
Know-how für die
Praxis bekommen.**

Talente fördern

Auf zum Österreichischen Verkaufskongress – **Seite 2, 3**

Jobs im Angebot

Die Wr. Städtische sucht neue Mitarbeiter – **Seite 4**



[Infos und Termin]



Kongresstermin:

Donnerstag, 22. März 2012
8:30 bis 17:30 Uhr

Award-Gala: ab 19:00 Uhr

Freitag, 23. März 2012
9:00 bis 15:30 Uhr.

Kongressort:

Wirtschaftskammer Österreich
„Julius Raab Saal“,
Wiedner Hauptstraße 63,
1045 Wien – genauere Infos
auch unter www.wko.at

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Straßenbahnlinie: 1, 62,
Badner Bahn oder
Autobus Linie 13A

Talente entwick

Beim 4. Österreichischen Verkaufskongress erhalten Sie Know-how aus der Praxis für die Praxis. Termin: 22. bis 23. März 2012.



Gold war gestern, Talente sind heute! Talente sind in unserem Alltag nahezu ständig präsent – schon alleine, wenn wir unsere eigenen Fähigkeiten betrachten. Wie aber erkennt man, was man nicht sieht? Inspiriert von dieser Frage widmet sich der 4. Österreichische Verkaufskongress in der Wirtschaftskammer Wien schwerpunktmäßig die-

sem Thema: Wie lassen sich Talente finden, entwickeln und fördern?

Der Verkauf bietet talentierten Persönlichkeiten außergewöhnliche Karrierechancen und steile Aufstiegsmöglichkeiten. Um den Verkaufstalenten im deutschsprachigen Europa die Möglichkeit zum Austausch sowie Raum für Inspirationen

und Informationen über aktuellste Entwicklungen und Trends zu geben, bietet der Österreichische Verkaufskongress 2012 schon zum vierten Mal aktuelle, innovative und zukunftsorientierte Keynote- und Fachvorträge, eine breite Palette spannender Praxis-Workshops, professionelle Fachaussteller und eine spannende CEO-Podiumsdiskussion.

Foto: z/vg

Foto: Fotolia

„Gute Verkäufer sind auch in der Zukunft gefragt“

Dr. Andreas Salcher ist Berater für moderne Managementkonzepte und Autor von drei Bestsellern. In „Heute“ spricht er über die Zukunft des Vertriebs.



Heute: „Die Zukunft ist auch nicht mehr das, was sie einmal war.“ Dieser Satz von Arthur C. Clarke beschreibt, was den Vertrieb in den kommenden Jahren erwartet. Die Märkte sind übersättigt, die Kunden kritischer – wie sehen Sie das?

Dr. Salcher: „Die Kunden“ gibt es nicht. Viele Menschen sind nach wie vor extrem preissensitiv. Es gibt solche, denen gutes Service wichtig ist, und es gibt jene, die Produkte stärker nach

ökologischen und ethischen Kriterien beurteilen. Die „goldenen Zeiten“, in denen Konsumenten „vom Geld das sie nicht haben, Sachen kaufen, die sie nicht brauchen“, sind vorbei. Viele Firmen sind auf das Zeitalter der Transparenz noch nicht vorbereitet und der intelligente Konsument ist noch in der Lernphase.

Heute: Forscher sagen, dass in den nächsten Jahren Hunderttausende Arbeitsplätze im

Verkauf wegfallen. Schwarzmalerei – oder realistisch?

Dr. Salcher: Gute, unternehmerisch denkende Verkäufer werden in Zukunft noch nachgefragter sein als heute. Das, woran ich glaube, ist einfach: 1. Finde heraus, was du wirklich gut kannst. 2. Tue es mit Leidenschaft. 3. Beobachte genau, wie sich der Markt, in dem du tätig bist, verändert.

Heute: Was macht Ihrer Mei-

nung nach gute Verkäufer aus?

Dr. Salcher: Integrität, Interesse, Empathie und eine hohe Frustrationstoleranz. Viele Dinge kann man lernen, aber bestimmte Eigenschaften sind vorgegeben. Sie können aus einem schlechten Verkäufer mit großem Aufwand einen mittelmäßigen machen, aber nie einen exzellenten. Man sollte daher Menschen nicht zwingen, mangels Alternativen eine Verkaufskarriere einzuschlagen.

Foto: Dr. Andreas Salcher

Werkeln & fördern



Die Verleihung der Verkaufs-Awards 2012 (Abend-Award-Gala) bietet den glanzvollen Höhepunkt: Beim 4. Österreichischen Verkaufskongress werden Verkäufer und Führungskräfte in folgenden Kategorien als „Verkaufsprofi des Jahres“ ausgezeichnet:

- Verkäufer im Einzelhandel,
- Verkäufer im Außendienst,

- Führungskräfte im Verkauf,
- Verkaufsteams.

Highlights aus dem Programm
am Donnerstag, 22. März: „Der talentierte Verkäufer und seine Feinde – Wie Sie ihn finden, woran Sie ihn erkennen und wie Sie ihn fördern können“ (von Dr. Andreas Salcher, siehe unten); „Spiele der Manager“: Wie managt man Manager und

was macht ein Talent aus? Prof. Dr. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer, Erfolgsunternehmer. Freitag, 23. März: „Moderne Medien und ihr Nutzen im Verkauf“: CEOs und Führungskräfte diskutieren, wie Verkäufer moderne Medien für sich nutzen können und wie Unternehmen auf technologische Weiterentwicklungen erfolgreich reagieren – am Podi-

um: Michael Krammer (CEO Orange), Thomas Deutschmann (CEO updatesoftware AG), Christian-Thomas Retinger (Samsung) und Mag. Martin Pittner (FH Wien). „So reden wir mit Kunden in der Zukunft – nichts ist so spannend wie der Wandel“. Sven Gábor Jánsszky, Zukunftsforscher.

www.vbc.biz

Bankberater Mehr als nur ein Job

Die Erste Bank sucht aktuell in und um Wien Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Filialvertrieb.

Wen die Bank sucht und was der Job alles zu bieten hat, erklärt Birte Quitt, Leiterin des Filialvertriebs in der Erste Bank.

Heute: Frau Quitt, wie schaut denn so ein typischer Bankberater eigentlich aus?

dass man keine Scheu hat, mit Menschen zu arbeiten. Der direkte Kundenkontakt steht im Vordergrund. Natürlich ist dabei Top-Fachwissen gefragt, wenn man sich um die Finanzen anderer Menschen kümmert. Ebenso wichtig ist aber auch die Kompetenz, Finanzthemen einfach erklären zu können.

Heute: Welche Positionen haben Sie aktuell zu besetzen?

Birte Quitt: Wir suchen für die Filialen in Wien und Niederöster-

reich Kundenbetreuer sowohl mit als auch ohne Berufserfahrung. Ob Maturanten, Jungakademiker oder bereits ausgebildete Betreuer – unsere Filialen sind bunt gemischt. Außerdem haben wir auch die eine oder andere Filialleitung zu besetzen.

Heute: Was bietet denn die Erste Bank ihren Mitarbeitern?

Birte Quitt: Guter Einsatz zahlt sich in der Erste Bank auf jeden Fall aus. Wir bieten gezielte Aus-

und Weiterbildungsmöglichkeiten, Unterstützung bei der strukturierten Karriereplanung und bieten individuelle Angebote im Bereich Gesundheit, Freizeit/Sport und Familie an. Mit unseren attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten stehen engagierten Mitarbeitern alle Wege offen!

www.erstebank.at/karriere

ERSTE BANK
In jeder Beziehung zählen die Menschen.

[Jetzt bewerben]

Starten Sie jetzt Ihre Karriere als VersicherungsberaterIn

Aufgaben

- Aufbau und regelmäßige Pflege von Kundenbeziehungen
- kompetente Beratung Ihrer Kunden in Sachen Sicherheit
- Verkauf von Versicherungsprodukten
- persönliche Betreuung

Voraussetzungen

- seriöses Auftreten
- gutes Einfühlungsvermögen
- hervorragende Kommunikationsmöglichkeiten
- Eigeninitiative und Erfolgswille
- Freude an Beratung und Verkauf

Das wird geboten

- fixes Angestelltenverhältnis
- Vorteile und Sicherheit der Nr. 1
- begleitende Ausbildung in allen Karrierephasen
- ein flexibler Job mit direktem Draht zum Kunden
- dynamische Entwicklungs- und Verdienstmöglichkeiten
- kollektivvertragliches Mindesteinkommen ab EUR 19.715 brutto/Jahr
- je nach Erfahrung und verkäuferischer Leistung kann ein höheres Einkommen erzielt werden

Jetzt bewerben

www.wienerstaetische.at/karriere
bzw. bewerbung@staetische.co.at



Ein Beruf mit Verantwortung

Als größte österreichische Versicherung bietet die Wiener Städtische 188 Jahre Erfahrung und eine Zukunft mit Perspektiven.

Bei der Wiener Städtischen sind Sie in guten Händen! Zufriedene Kunden und zufriedene Mitarbeiter – die Wiener Städtische weiß, dass der Erfolg nur durch motivierte MitarbeiterInnen möglich ist. Deshalb fördern zahlreiche Entwicklungsmöglichkeiten und Karriereperspektiven im Konzern eine langjährige Partnerschaft zwischen Arbeitgeber und den rund 3500 Mitarbei-

tern. Auch 2012 sucht die Wiener Städtische engagierte, kommunikative und flexible Persönlichkeiten, die an einer umfassenden Ausbildung zum/zur Versicherungsberater/in interessiert sind. Und es gibt gute Argumente, warum Sie sich der Wiener Städtischen (vor)stellen sollten. Es wartet ein sicherer Arbeitsplatz bei einem gesunden und erfolgreichen Unternehmen auf Sie – bei Öster-

reichs größter Versicherung, die jede/r kennt. Sie erhalten eine profunde Ausbildung, die Ihnen einen guten Start für Ihre Karriere ermöglicht. Sie arbeiten selbstständig, mit einem eigenen Kundenstock – und doch eingebunden in ein professionelles Team. Die Wiener Städtische wurde als frauenfreundlicher Betrieb ausgezeichnet. Viele Frauen schätzen bereits den Beruf der Versiche-

rungsberaterin. Die Wiener Städtische gilt als zuverlässiger Partner, der Versprechen einhält und Schäden rasch und gut abwickelt. Umfragen bestätigen eine hohe Kundenzufriedenheit. Von Ihrem Engagement hängt Ihre Leistung ab. Von Ihrer Leistung der Erfolg. Und von Ihrem Erfolg Ihr Einkommen und Ihre Karriere.

Sie profitieren von einer starken Partnerschaft, in der Sie eine bekannte Versicherungsgesellschaft und ein engagiertes Team im Rücken haben.

wienerstaetische.at/karriere

Foto: Wiener Städtische

Menschen im Vertrieb

Sie sind der Puls der Wirtschaft, Visitenkarte des Unternehmens, Herz des Handels.

Das beste Produkt und die beste Dienstleistung nutzen nichts, wenn keine Menschen dafür begeistert werden können. Wer denkt schon beim Öffnen seiner Zahnpastatube daran, welch komplexes System dahintersteckt, damit eben diese ins private Badezimmer gelangt. Vertriebsmaß-

nahmen umfassen viele Betätigungsfelder. Vertriebsziele leiten sich nämlich nicht allein von den Bedürfnissen der Endkunden ab. Man muss an Marktpotenziale, Absatzkanäle, Groß- und Einzelhändler ebenso denken wie an Vertriebswege, Spediteure, Lagerbetriebe, Regalpflege und Wa-



Der Begriff Vertrieb bezeichnet alle Maßnahmen, die notwendig sind, um ein Produkt für den Kunden verfügbar zu machen.

renpräsentation sowie an die Gestaltung der Beziehungen zu all den damit verbundenen Menschen. Zu den Menschen im Vertrieb zählen daher nicht nur „klassische“ Verkäufer.

Es ist ein Zusammenspiel von Innen- und Außendienst. Der Unternehmenserfolg beginnt

schon mit einer engagierten Telefonistin. Wichtig sind eine verlässliche Vertriebskoordination, kompetente Kundendienstberater, flexible Außendienstmitarbeiter, Fachberater, Schulungsleiter, Regionalleiter, Vertriebsingenieure, Großkundenbetreuer und auch talentierte Nachwuchsverkäufer.



Vertriebsrecruiting

Dieser Bereich befasst sich mit der Deckung des Mitarbeiterbedarfs im Vertrieb. Das englische Wort „recruiting“ bedeutet Personalbeschaffung. Dabei geht es um qualitative, quantitative, zeitliche und auch räumliche Anforderungen. Nicht immer können diese Positionen innerbetrieblich bedarfsgerecht besetzt werden. Da der Erfolg eines Produktes und damit des Unternehmens wesentlich

vom Vertrieb abhängt, greifen viele Unternehmen bei der Personalbeschaffung auf darauf spezialisierte Anbieter mit großem Auswahlpektrum zurück.

Ein gut gewählter neuer Mitarbeiter bringt immer auch neue Impulse in den Betrieb. Neue Sichtweisen vermindern die Gefahr der Betriebsblindheit und ermöglichen auch einen Qualifikationsvergleich.

Was ist ein Talentscout?



Mensch und Aufgabe müssen zusammenpassen. Eine Talentscout-Analyse hilft, über eigene Einschätzungen hinaus Talente und Potenziale besser auszuloten und diese bei der Mitarbeiterentwicklung und -führung einzusetzen.

Wie funktioniert das? Durch gezielte Fragestellung. Die Ergebnisse werden je nach Anforderung einem Idealprofil gegenübergestellt. Dieser Vergleich macht auf einen Blick deutlich, wo die besonderen Stärken des Bewerbers liegen und in welchen Bereichen Entwicklungspotenzial besteht. Gedient ist damit beiden, Arbeitnehmer wie Arbeitgeber.



Auch 2012 bietet die Polizei in der Bundeshauptstadt 450 Frauen und Männern einen Beruf mit Verantwortung. Der Polizeiberuf ist herausfordernd, aber auch vielfältig und interessant wie kaum ein anderer Job.



Die Polizei in Wien

Wer Verantwortung für die Gesellschaft übernehmen möchte, hohe menschliche Kompetenz einbringen und sich Herausforderungen stellen will, ist bei der Polizei richtig.

Die hochwertige Ausbildung für den Polizeidienst wird vom ersten Tag an bezahlt. Nach zwei Jahren theoretischer und praktischer Ausbildung warten auf die Absolventinnen und Absolventen vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Das Job-Spektrum reicht vom Kriminaldienst über den Verkehrsdienst bis zur Diensthundeeinheit

oder der Spezialeinheit WEGA (Wiener Einsatzgruppe Alarmabteilung). Der Polizeiberuf bietet vielfältige Karrierechancen, wie den Weg in das mittlere Polizeimanagement oder über eine Fachhochschulausbildung in die Offizierslaufbahn. Frauen erhalten die gleichen Ausbildungsmöglichkeiten wie Männer, bekommen das gleiche Gehalt für die gleiche Tätigkeit und haben dieselben Karrierechancen wie Männer.

Der Weg zur Polizei erfolgt über ein mehrstufiges Auswahlverfahren. Mindestgröße und Höchstalter sind seit Kurzem

keine Aufnahmekriterien mehr. Das Auswahlverfahren umfasst einen schriftlichen Test, ein Aufnahmegespräch,

eine ärztliche Untersuchung und einen Sporttest sowie eine Rettungssimulation. Bewerberinnen und Bewerber für den





sucht Nachwuchs

Polizeidienst müssen die österreichische Staatsbürgerschaft haben, 18 Jahre alt sein, den B-Führerschein besitzen und voll

handlungsfähig und unbescholten sein (keine gerichtlichen Vormerkungen, keine Führerscheinabnahmen, keine

Verwaltungsstrafen wegen Fahrerflucht). Männer müssen den Wehr- oder Zivildienst abgeleistet haben.

Ehemalige Zivildienstler müssen in der Praxisphase (13. und 14. Ausbildungsmonat) anstelle eines der beiden Praxismonate eine vierwöchige militärische Basisausbildung absolvieren. Die Polizeigrundausbildung findet in einem Bildungszentrum der Sicherheitsexekutive statt. Sie dauert 24 Monate und gliedert sich in 19 Monate theoretische und fünf Monate praktische Ausbildung. Im 21. Monat wird die Dienstprüfung absolviert und die Monate 22 bis 24 zählen als zweite Praxisphase.

www.bundespolizei.gv.at

[Kontakt]

Landespolizeikommando für Wien

Abteilung für Personal- und Stabsangelegenheiten

Ausstellungsstraße 44/2. Stock
1020 Wien

Telefon: 01/31310-76225

E-Mail: lpk-w-aps3-aufnahme@polizei.gv.at

www.bundespolizei.gv.at/lpk/ausschreibungen_all.asp

