

WAS (Jobname, Firmenname oder ID)

WO (Ort oder 5-stellige PLZ)

Wirtschaftswissenschaftler » Karriere-Special Vertrieb » Interview: „Reisen gehören zum Alltag“

JÜRGEN FREY: „REISEN GEHÖREN ZUM ALLTAG“

Klinkenputzen ist passé. Heute vermitteln Vertriebler Werte. Jü erzählt im Interview, wie sich das Bild des Vertrieblers verändert warum der Einstieg im Vertrieb gerade für Berufseinsteiger attr



„Reisen gehören zum Alltag“ (Bild: Joachim Wendler - Fotolia.com)

WIE HAT SICH DAS BILD DES VERTRIEBLE

Früher haben gute Fachkenntnisse Fähigkeiten einen guten Vertrieble Jetzt kommt eine dritte Komponer Vertriebsmitarbeiter vertritt sein l auch auf der Wertebasis. Er ist die zwischen Produkt, Kunde und Unte Person transportiert Werte wie Ver Vertrauen, Ehrlichkeit und Vertrau Kunden. Beziehungen und Vertrau

Geschäftsbeziehungen hoch im Kurs. Wir alle kaufen gerne dort, w verstanden und wertgeschätzt fühlen.

FÜR WEN EIGNET SICH DER VERTRIEB?

Für Menschen, die Spaß haben am Umgang mit anderen Menschen. der Vertriebler viel unterwegs. Reisen gehören zum Alltag dazu. Mi Vertrieb sind auch immer Generalisten, denn sie gehen thematisch Tiefe wie Techniker. Dafür haben sie den großen Überblick. Eine wi Eigenschaft ist Durchhaltevermögen. Projekte und Geschäfte könn Länge ziehen, bis sie zum Abschluss kommen.

WAS MÜSSEN HOCHSCHULABSOLVENTEN BEACHTEN, WENN SIE EINE KARRIERE II PLANEN?

Sie sollten sich ein Umfeld suchen, in dem sie anfänglich viel lerne gibt es die Chance, mit erfahrenen Vertrieblern zusammenarbeiten Diese Zeit ist besonders prägend für das Berufsleben. Von den alter Berufseinsteiger Dinge, die in keinem Buch stehen. Verkaufen hat v Menschen, Verhalten und Individualität zu tun. Erfahrungen aus der oft lehrreicher als eine Checkliste zum Abarbeiten.

WARUM IST DER VERTRIEB GERADE FÜR BERUFSEINSTEIGER INTERESSANT?

Für viele Berufseinsteiger ist der Vertrieb attraktiv, da das Einkomr überdurchschnittlich hoch ist und sie schnell eine verantwortungsv erreichen können. Dazu lernen sie ein umfassendes Gebiet kennen unterschiedliche Fähigkeiten an. Der Umgang mit Menschen, Etiket Rhetorik und Körpersprache, Fremdsprachen und andere Kulturen s dem Lehrplan.

Datum: 04/2013

Interview: Kirsten Gregus

ZUR PERSON

Jürgen Frey berät als Vertriebsexperte Unternehmen unterschiedl Lange Zeit war er selbst im internationalen Vertrieb tätig. Er ist „Mein Freund der Kunde“.

UNTERNEHMEN IM FOKUS**Karriere-Special Vertrieb**