

Geschichten für den Verkauf

Im Rahmen einer Podiumsdiskussion zum Thema „Sales“ wurden neben Taktiken auch Ausbildungsmöglichkeiten besprochen.



WIEN. Die Karriere-Community Managers legte nach dem großen Erfolg der Managers Career Days nun mit dem dritten Event in diesem Jahr nach und bot vergangenen Mittwoch im Chaya Fuera den über 250 Besuchern eine Podiumsdiskussion zum Thema „Sales“.

Die Speaker des Abends bildeten mit Reinhold Gmeinbauer, Managing Partner von Alba Communications, David Sattmann, CEO von David Getya – Concierge Service, Daniel Cronin, Co-Founder der AustrianStartups, Mark Winkler, Director DACH & CEE von Braintribe, und Vesna Mikulovic, Solution Sales Lead bei Microsoft Österreich, eine vielseitige Diskussionsrunde.

Geschichten erzählen

Daniel Cronin, bekannt aus der Start-up-Welt Österreichs und als Moderator der Sendung „2 Minuten, 2 Millionen“, gab zu bedenken, dass Sales heutzutage nicht mehr auf ein bestimmtes Produkt zu beschränken sei. Man müsse sich als *Person* und darüber hinaus eine *Geschichte* verkaufen, um wirklich Erfolg zu haben. „Wenn man für etwas brennt, ist Sales keine Arbeit“, so Cronin. Dieser Meinung waren insbesondere auch Mark Winkler und Reinhold Gmeinbauer. Man müsse stets eine Geschichte erzählen – die Begeisterung dabei sei der Schlüssel zum Vertrieb.

Vesna Mikulovic kam zum Sales, indem sie erkannte, dass jegliche Aufgabe in einer Firma auf den Sales-Erfolg hinausläuft und auf den Verkauf des Produkts ausgerichtet sei. Daher sei das teilweise benannte negative Image des Sales unbegründet und man könne stolz sein, Vertriebler zu sein.

Daniela Philipp-Sabelko lenkte das Thema im weiteren Verlauf



Am Podium

Reinhold Gmeinbauer (Alba Communications), David Sattmann (David Getya-Concierge Service), Vesna Mikulovic (Microsoft Österreich), Daniela Philipp-Sabelko (Coach und Unternehmensberaterin), Daniel Cronin (AustrianStartups), Mark Winkler (DACH und CEE Braintribe)

auf den Selbstverkauf in der Rolle des Bewerbers. David Sattmann sprach aus persönlicher Erfahrung, wie wichtig es sei, nicht unter der Großzahl der Bewerber zu verschwinden.

Man solle ruhig proaktiv sein und sich im Bereich Sales auch immer an die zukünftige Führungskraft halten, um zu beweisen, dass man nicht nur ein Produkt, sondern auch sein eigenes Können als „Salesman/-woman“ verkaufen könne. Mikulovic erklärte aus Sicht der suchenden Führungskraft: „Man möchte *echte* Menschen spüren, etwas vorzuspielen bringt hier gar nichts.“

250

Besucherzahlen

250 Besucher besuchten vergangenen Mittwoch die Podiumsdiskussion zum Thema „Sales“.

Gegen Ende der Diskussion wurde über die Entwicklung eines jeden Verkäufers gesprochen. Gmeinbauer wies darauf hin, dass es in Österreich keine qualifizierte Ausbildung gäbe, die sich rein auf den Vertrieb konzentrierte. Dabei sei Sales ein außergewöhnliches Fachgebiet, denn nur hier lasse sich der Erfolg tatsächlich bemessen.

Cronin wandte sich an die Jungen und meinte: „Man wird nicht als Seller geboren. Es ist harte Arbeit, und jeder hat anfangs sogar Angst, nur keiner gibt es zu.“ Der Trick: Sales schon zu Beginn einer Idee zu betreiben und nicht erst nach Fertigstellung des Produkts. (msc)

Facts

Manageers (www.manageers.at) ist ein österr. Karriere-Netzwerk mit mehr als 350 studentischen und berufstätigen Mitgliedern aus Österreich und Deutschland. Manageers vernetzt internationale Top-Manager und junge Talente in einer aktiven Community, mit dem Ziel des

persönlichen Wissens- und Erfahrungsaustauschs. Teilnehmer sollen vom Mentoring-Programm, Events mit Top-Managern und Management-Trainings profitieren. Hauptsponsoren sind karriere.at, UniCredit Bank Austria, T-Mobile Austria sowie die RA-Kanzlei Herbst Kinsky.

Skills nun staatstragend

PR-Agentur darf als erste österreichweit das österreichische Staatswappen tragen und sich „staatlich ausgezeichnet“ nennen.

WIEN. Das österreichische Staatswappen und der Titel „Staatlich ausgezeichnetes Unternehmen“ werden vom Wirtschaftsministerium an Unternehmen verliehen, die sich „um die österreichische Wirtschaft besonders verdient gemacht haben und in ihrer Branche eine führende Stellung einnehmen“. Mit The Skills Group wurde nun erstmals eine PR-Agentur damit ausgezeichnet. Die Verleihung durch Staatssekretär Harald Mahrer fand am 30. Oktober im Wirtschaftsministerium in Wien statt.

Seit Jahrzehnten am Markt

Skills gehört seit über 30 Jahren zu den führenden PR-Agenturen Österreichs. Die Agentur ist spezialisiert auf die Kommunikation von komplexen Themen, Krisenkommunikation

sowie auf die Vermittlung von gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Anliegen.

Zu den Kunden von Skills zählen zahlreiche österreichische und europäische Institutionen sowie große, zumeist international tätige Unternehmen. Skills wurde für die Umsetzung von innovativen und international erfolgreichen Kommunikationsprojekten zuletzt vielfach ausgezeichnet.

Breites Kundenspektrum

Die Wiener Kommunikationsagentur hat zum Beispiel die Euro-Einführung im Auftrag der Oesterreichischen Nationalbank über viele Jahre erfolgreich kommunikativ begleitet. Heute berät Skills neben zahlreichen öffentlichen Einrichtungen und Institutionen

österreichische und internationale Marktführer aus den Bereichen IT & Telekommunikation, Consumer Brands, Banken und Finanzen, Logistik, Tourismus, Gesundheit und Pharma sowie große heimische Industriebetriebe.

Jürgen H. Gangoly, Geschäftsführer von Skills: „Erfolgreiche und professionelle Kommunikation ist für Unternehmen, aber auch für den gesamten Wirtschaftsstandort Österreich von großer Bedeutung. Wir freuen uns daher sehr, dass mit Skills nun erstmals eine PR-Agentur für besondere Verdienste um die heimische Wirtschaft mit dem Staatswappen ausgezeichnet wurde.“ Die Skills ist österreichischer Partner des renommierten internationalen Agenturnetzwerks FleishmanHillard. (red)



StS Harald Mahrer, Skills-Geschäftsführer Jürgen H. Gangoly und Stefan A. Sengl.