

Studie: Ambitioniert & wechselwillig – so tickt der Vertriebler

Drei von vier Sales-Managern sind bereit für einen beruflichen Neustart

München, 03. März 2016 Das Personalkarussell in der Vertriebsbranche wird sich hierzulande in den nächsten Jahren schneller denn je drehen. Diesen Schluss legt eine neue Umfrage von Conversant nahe. Der auf personalisiertes Online Marketing spezialisierte internationale Konzern befragte 50 Vertriebsprofis zu Werdegang, Jobzufriedenheit und ihren weiteren beruflichen Plänen.

Demnach sind drei von vier Sales-Experten (77 Prozent) auf dem Sprung und bereit für eine neue berufliche Herausforderung – idealerweise in einer neuen Branche verknüpft mit einem beruflichen Aufstieg. Denn: 43 Prozent der Vertriebsmanager sehen sich in zehn Jahren in einer Führungsposition. Und: Drei von vier Sales-Managern liebäugeln mit einem Neustart in einer anderen Branche – darunter unter anderem das Online Marketing, E-Commerce und das IT-Segment.

Ihre Tätigkeit im Vertrieb stimmt sie generell happy: 54 Prozent der Befragten sind mit ihrem Job zufrieden bis absolut zufrieden – 71 Prozent geben außerdem an, Spaß an Verkaufsgesprächen zu haben. Nur knapp fünf Prozent der Befragten würden Ihren Job nicht noch einmal ergreifen – sie begründen dies zu gleichen Teilen mit dem falschen Branchenschwerpunkt, dem hohen Arbeitspensum und dem Ungleichgewicht mit der Vergütung. Das monatliche Bruttogehalt liegt durchschnittlich bei 3.500 Euro bis 6.500 Euro (55 Prozent) – die wöchentliche Arbeitszeit beträgt bei den Meisten (42 Prozent) zwischen 39 und 45 Stunden, bei vielen aber sogar zwischen 46 und 50 Stunden (35 Prozent).

Die eigene Kommunikationsstärke sehen Vertriebler mit weitem Abstand als ihr eigentliches Asset: 95 Prozent sind von ihren guten bis sehr guten Smalltalk-Fähigkeiten überzeugt. 45 Prozent telefonieren täglich zwischen elf und zwanzigmal. Jeder dritte pflegt als Wiedererkennungswert ein Markenzeichen. Genannt sind hier etwa optische Merkmale wie ein Vollbart und Elvis-Frisur sowie persönliche Eigenschaften wie ein auffälliger Dialekt oder ausgeprägter Humor.

Die Studie offenbart, dass die Vertriebsbranche weiterhin klar eine Männerdomäne ist. 88 Prozent der Befragten sind männlich, haben (Fach)-Abitur (80 Prozent) und anschließend studiert (56 Prozent). In Sachen Jobsuche und Networking nutzen sie überwiegend Xing und LinkedIn (70 Prozent). Trifft man sie außerhalb des Social Webs, so dominiert Business Casual als Kleidungsstil (76 Prozent).

„Speziell in der Online Marketing-Branche wird der Vertrieb zunehmend zum Schlüsselressort für den Unternehmenserfolg. Produkte und Lösungen werden immer komplexer, der Vertrieb damit herausfordernder. Der Qualifikation und Zusammensetzung des Sales-Teams kommt damit eine entscheidende Bedeutung bei. Für Quereinsteiger ergeben sich hier tolle neue berufliche Perspektiven. Bisher finden aber nur 25 Prozent der Befragten über den Quereinstieg zu ihrem Job – hier ist in den nächsten Jahren ein Wachstum zu erwarten“, so Birgitt Klempin, HR Director von Conversant

Über Conversant

[Conversant](#) ist global einer der Marktführer für personalisiertes Online Marketing. Auf Basis exklusiver Kundendaten bietet das Unternehmen individuell auf das einzelne User-Profil abgestimmte Branding- und Performance-Kampagnen an. Mit einer übergreifenden Datenplattform, personalisierten Media-Programmen und dem weltweit größten Affiliate-Netzwerk ermöglicht Conversant Werbungtreibenden 1:1-Beziehungen zu ihren (potenziellen) Kunden – weltweit skalierbar über alle Channels und Devices. Conversant ist Teil von Epsilon, dem Vorreiter im Aufbau von Kundenbeziehungen, die die jeweilige Marke stärken und ihren Erfolg erhöhen.

Pressekontakt

cocodibu GmbH

Nadine Dübbel

Tel: +49 (0)89 46 133 46-12

Fax: +49 (0)89 46 133 46-29

Email: n.duebbel@cocodibu.de