



Für jedes Problem eine passgenaue Lösung. Stefanie Singer bespricht einen Auftrag mit einer Kollegin.



Anfragen notiert die Industriekaufrau genau: „Meine Hauptaufgabe ist es, den Kunden zufriedenzustellen.“

## Kommunikation in Fremdsprachen

Neben Kommunikationsstärke ist Teamfähigkeit ein Muss für ihren Beruf. Die Industriekaufrau steht in ständigem Kontakt zu den anderen Abteilungen des Unternehmens, nimmt an Meetings teil, spricht Angebote ab und plant Projekte. „Fremdsprachenkenntnisse sind ebenfalls von Vorteil“, verrät sie. „Unser Unternehmen expandiert gerade nach Amerika und wir haben immer häufiger mit internationalen Kunden zu tun.“ Stefanie Singer kommt dabei ihre Englischkenntnisse zugute. Diese konnte sie zuletzt noch ausbauen: Direkt nach der Ausbildung beschloss sie, doch noch zu studieren. Berufsbegleitend absolvierte sie ein Abendstudium in Business Administration, das sie gerade erst abgeschlossen hat. Neben wirtschaftlichen Grundlagen lernte sie dort auch Business English.

Noch hat sie keine neuen Aufgaben im Unternehmen übernommen. Sie möchte die Kenntnisse aus dem Studium aber nutzen, um weiter aufzusteigen. „Ich könnte mir vorstellen, als Teamleiterin zu arbeiten“, so Stefanie Singer. Bis es so weit ist, steht sie ihren Kunden weiterhin mit Rat und Tat zur Seite. <<

## interview



### Aufgeschlossen und kontaktfreudig

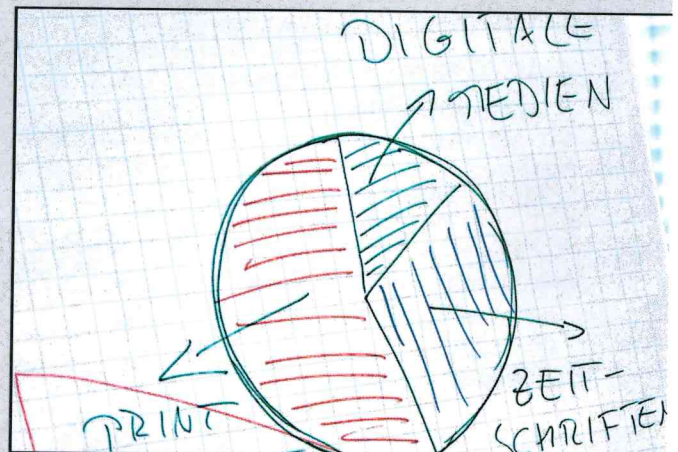
Interview mit Claudia Mischon, Geschäftsführerin der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

#### Frau Mischon, welche Trends gibt es im Vertrieb?

*Claudia Mischon:* Der Multi-Channel-Vertrieb über mehrere Kanäle – Internet, Telefon, persönlicher Kontakt – gewinnt immer mehr an Bedeutung. Zudem setzen Unternehmen häufiger auf freiberufliche Vertriebsmitarbeiter, um fixe Vertriebskosten zu sparen. Auch ausländische Unternehmen, die sich ein Vertriebsnetz in Deutschland aufbauen wollen, greifen häufig zunächst auf selbstständige Handelsvertreter zurück.

#### Welche Qualifikationen müssen Vertriebler mitbringen?

*Claudia Mischon:* Die Anforderungen im Vertrieb werden immer größer. Kaufmännisches Denken als Unternehmer, Belastbarkeit und Flexibilität sind für die Tätigkeit ebenso wichtig wie Kontaktfähigkeit im Umgang mit Menschen. Ganz entscheidend sind Produkt- und Branchenkenntnisse, um mit Erfolg verkaufen zu können. Wer sich als angestellter Außendienstler in einem Unternehmen bewährt, kann auch innerbetrieblich Karriere machen. <<



Alle Kanäle nutzen: Der Handel und Vertrieb über das Internet gewinnt weiter an Bedeutung.