



„Potenzial erkennen“

Stärken. Mehr Frauen tun dem Vertrieb gut

Mariana Mill ist Projektleiterin Vertrieb Europa bei Zep-terInternational.

KURIER: Warum bewerben sich deutlich mehr Männer als Frauen für Vertriebsjobs?

Mariana Mill: Statistisch gesehen sind nur rund ein Fünftel der Bewerbungen von Frauen. Wer hat das Potenzial der Frauen im Vertrieb noch nicht erkannt: Die Unternehmen oder die Frauen? Dabei ist die Handelsbranche eine aktive Geschäftsform. Ein umfangreiches und interessantes Geschäftsfeld, von Merchandising bis hin zum Vertrieb.

Worauf muss frau achten, um in einer leitenden Verkaufsposition erfolgreich zu sein?

Beziehungen und eine gute Gesprächsatmosphäre aufbauen, Empathie, Intuition, Organisationstalent – das sind ganz besondere Stärken von Frauen. Wir sollten uns das Selbstvertrauen der Männer-Kollegen anschauen.

Würden mehr Mitarbeiterinnen dem Vertrieb gut tun?

Definitiv! Frauen sind gut ausgebildet, charmant, klug, flexibel, sehr stark und einfühlsam zugleich. Hervorragende Eigenschaften für Erfolg im Vertrieb.