

Der Vertrieb von heute funktioniert nur als Team.

Vertrieb heute ist mehr als „der Vertriebler draußen beim Kunden“. Moderner Vertrieb infiltriert das eigene Unternehmen von der Kundenseite her. Neben Außen- und Innendienst sind nun auch Applikationen, Marketing, Qualität, Entwicklung, Fertigung, Finanzen und Management als essentielle Teile des Vertriebs zu sehen. Bedeutet das, es wäre ratsam, die technischen Rollen im Vertriebsteam mit Männern und die Beziehungsaufgaben mit Frauen zu besetzen?

Sicherlich ist es nicht so einfach zu regeln, aber die Richtung stimmt. Vorausgesetzt natürlich, dass diese „Gender Rollen“ nun wirklich auf Augenhöhe - sowohl intern als auch extern - umgesetzt werden können. Eine Herkulesaufgabe für Mutige! Stellen Sie sich vor, Frauen nehmen Männern die Rolle als Key Account Manager weg. Frauen werden Regional-Vertriebsleiterinnen und sitzen in Verhandlungen an vorderster Front. Männer unterstützen sie darin. Eine interessante Zukunft! Die Chance existiert real.

Diejenigen Unternehmen, die sich trauen eine solche Maßnahme umzusetzen, gewinnen nicht nur neue Kunden – sie binden ihre bestehenden und gewinnen vor allem mehr Geschäfte als der traditionell aufgestellte Wettbewerb.

Die Chancen für die Zukunft sind mannigfaltig.

Ein Fazit für die Wirtschaft der neuen Welt: von Frauen, Männern, (Vertriebs-) Teams und Unternehmen

Frauen werden wesentlich besser positioniert im Unternehmen. Vertrieb ist eine hochstrategische Funktion in jeder Organisation – was leider noch zu wenige Unternehmen richtig erkannt haben.

Frauen im Vertrieb heißt „Frauen in hochstrategischen Positionen“. Der Vertrieb ist nicht nur die Schnittstelle zum Kunden, sondern intern zu nahezu jedem Unternehmensbereich. In letzter Konsequenz werden Frauen aus dieser Position wesentlich leichter ins Management wechseln können.

Frauenquote ade! Eine von außen vorgeschriebene Frauenquote braucht „Mann“ im Vertrieb nicht. Hurra! Es wird ein Automatismus nach Leistung und Beitrag für beide Gender werden. Augenhöhe, Gleichberechtigung „pur“, Leistung, Position und Gehalt - alles gerecht. Ohne Quote und Firlefanz. Eine tolle, neue Welt! Wieder eine neue Normalität.

Männer spielen ihre Stärken in Technologie und Innovation aus. Sie konzentrieren sich auf Kernkompetenzen und werden gute Teamplayer werden.

Außerdem lernen sie das „schwache“ Geschlecht auf Augenhöhe zu akzeptieren - was einen weiteren Meilenstein in der Evolution darstellen wird (bitte nicht vergessen, der Autor ist ein Mann!).

(Vertriebs-) Teams werden wesentlich besser funktionieren, weil wesentlich mehr Charaktere, Eigenschaften und Stärken eingebracht werden, als im reinen (Alpha-) Männer-Team.

Eine neue Art der Kommunikation (Venus versus Mars) wird geschaffen werden müssen - was sich letztendlich in der Gesellschaft als auch im Privaten als Positivum niederschlägt.

Unternehmen profitieren von einer wesentlich verbesserten Kundenbeziehung und damit auch erfolgreichen Kundenbindung. Es werden bessere, profitablere Geschäfte abgeschlossen werden und der Vorsprung im Wettbewerb wächst.

Meine persönliche Erfahrung mit Frauen im Vertrieb ist übrigens, dass sie wesentlich weniger Rabatte geben als von Männern. *Beispiel:* Bei einem EBITDA von 10 % bedeutet ein Rabatt von 5 % einen Gewinnverlust von 50 %. *Fazit:* Mit Frauen an der Front verlieren Sie weniger – gewinnen Sie mehr!

Die Wirtschaft, die Nation, der Wirtschaftsraum, wird langfristig ebenfalls -

als Konsequenz von obigen Chancen - für Frauen, Männer, Teams und Unternehmen von einer solchen Veränderung nachhaltig profitieren.



Die Chancen mit Frauen im Vertriebsbereich sind hervorragend. Die erfolgreichen Unternehmen der Zukunft werden den richtigen Mix aus Talenten und Stärken beider Geschlechter nutzen. Bereit für den Quantensprung? Packen wir es an: „**Männer UND Frauen braucht das Land!**“

Autor:

Siegfried Kreuzer, Co-Founder PERFORMANCE 5D, Geschäftsführer KP2 GmbH

Lit Code:
2020/01/FA/Frauen_im_Vertrieb/SK/1.0

© 2020 PERFORMANCE 5D
Alle Rechte vorbehalten.

PERFORMANCE 5D

Maidenbergstraße 3
93059 Regensburg
Deutschland

Tel.: + 49 171 623 9879
info@performance5d.com

www.performance5d.com