

Vortrag „Karriere im Vertrieb – viel Geld oder auch viel Spaß?“

25.02.2011, 17:03 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *evolutionplan GmbH*

Presseagentur: *Walter Visuelle PR*



Oliver Wegner, Gründer und Inhaber von evolutionplan.

IT-Vertriebsexperte Oliver Wegner referiert im Computerwoche-Forum Job & Karriere auf der CeBIT, Freitag, 4. März 2011, 15.30 Uhr, Halle 6, Stand D22

Hannover / München, 25.02.2011. „Karriere im Vertrieb – viel Geld oder auch viel Spaß?“ lautet der Titel eines Vortrags von Oliver Wegner, Geschäftsführer der evolutionplan GmbH, auf der CeBIT 2011 am Freitag, 4. März um 15.30 Uhr. Im Rahmen des Forum-Programms „Job & Karriere“ der Fachzeitschrift Computerwoche widmet sich der IT-

Vertriebsexperte mit langjährigem Know-how in der IT-Branche dem Job-Profil eines Vertrieblers. Er stellt vor, welche verschiedenen Jobprofile es in der IT-Branche gibt, nämlich den systemnahen Vertrieb von Hardware und Services, den Vertrieb von Softwareprodukten und -lösungen sowie den Vertrieb von Strategien und Konzepten. Daneben informiert er über die entscheidenden Fähigkeiten, die ein erfolgreicher IT-Verkäufer mitbringen muss. Neben Ausbildung, hoher Motivation und Engagement sind dies vor allem IT-Affinität, die Fähigkeit, gut zuzuhören sowie der Sinn für Dringlichkeit. Berufseinsteiger, Quereinsteiger und Absolventen mit dem Karriereziel IT-Vertrieb sollten außerdem analytische Fähigkeiten haben sowie Interesse, sich in Kundendetails einzuarbeiten. Zusätzlich sind nach Wegners Erfahrung auch die Wertestrukturen des Vertrieblers entscheidend für Spaß und Erfolg in diesem Beruf. Besonders abschlussstark und verhandlungssicher zeigen sich typischerweise Vertriebler mit einem hohen ökonomischen sowie gleichzeitig einem hohen theoretischen Wert. In der IT konkurrieren zahlreiche Wettbewerber miteinander um die Gunst der Kunden. Außerdem handelt es sich häufig um stark erklärungsbedürftige Produkte, Lösungen und Services, weshalb die Anforderungen an professionelle IT-Verkäufer in dieser Branche sehr hoch sind.

„Der IT-Vertrieb ist nicht nur eine sehr anspruchsvolle Aufgabe, sondern auch eine Chance zur persönlichen Entwicklung. Es ist unbedingt notwendig, die Gesprächspartner auf Kundenseite intensiv zu ergründen, Verhaltensmuster zu erkennen und den Verkaufsprozess mit seinen verschiedenen Verkaufsstufen zu beherrschen. Wer aber diese Schlüsselkompetenzen einmal erworben hat und sie konsequent anwendet, hat im IT-Vertrieb den sichersten Job der Welt“, ist sich Oliver Wegner sicher.

Die evolutionplan GmbH bietet spezialisiert auf den IT-Vertrieb ein sechsmonatiges Entwicklungsprogramm zum IT-Lösungsverkäufer an (Start des aktuellen Programms: zweite Jahreshälfte 2011). Das Angebot richtet sich an die Vertriebsorganisationen von System- und Softwarehäusern, Unternehmensberatungen und IT-Dienstleistern.

Portrait

Die evolutionplan GmbH verschafft Unternehmen einen Vorsprung durch Wachstum. Die Konzentration liegt dabei auf Maßnahmen zur einfachen und messbaren Steigerung von Umsatz und Ertrag. evolutionplan ist spezialisiert auf Unternehmen, die im Business-to-Business (B2B) arbeiten, häufig in wettbewerbsintensiven Märkten stehen und erklärungsbedürftige Produkte, Lösungen und Dienstleistungen anbieten. Der Fokus liegt auf System- und Softwarehäusern, Unternehmensberatungen und IT-Dienstleistern. Das Unternehmen bündelt exzellente Berater für Vertrieb sowie Verkaufstrainer und Coaches, die neben ihrer langjährigen Erfahrung in den jeweiligen Fokusbranchen auf ein breites Spektrum an Fachkenntnissen, pragmatischen Methoden und Techniken zurückgreifen.

Der evolutionplan-Gründer Oliver Wegner ist seit 15 Jahren in der Branche tätig und verfügt über umfassende Erfahrungen im Interimsmanagement, Vertriebsaufbau, Neugeschäft sowie auch aus der Vertriebspraxis. Als Business-Coach berät er das Management von IT-Unternehmen bei der Weiterentwicklung des Geschäfts. Arbeitsergebnisse von evolutionplan sind sofort in der Praxis umsetzbar.

Oliver Wegner ist Certified Sales Professional des Q-Pool 100, die offizielle Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater e.V. sowie akkreditierter INtem-Verkaufstrainer.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/514336/Vortrag-Karriere-im-Vertrieb-viel-Geld-oder-auch-viel-Spass.html>