

Aufgestiegen zur

Gebiets- verkaufsleiterin

Ein Erfahrungsbericht von
Katrin Krückhans, 31 Jahre

duales Studium Wirtschaft
eingestiegen 2004
als Trainee bei
Netto Marken-Discount
aufgestiegen 2009
zur Gebietsverkaufsleiterin

Während meiner Schulzeit habe ich bei einem Lebensmittelunternehmen gearbeitet, um nebenbei etwas dazuzuverdienen. Während viele Mitschüler ihre Nebenjobs häufig wechselten, hat mich die Arbeit rund um Lebensmittel direkt angesprochen und meinen Karriereweg bis heute geprägt. Nach dem Abitur entschied ich mich für eine betriebswirtschaftliche Ausbildung mit konkretem Praxisbezug: ein duales Studium Wirtschaft mit Schwerpunkt Handel an der Berufsakademie Mosbach und in einem Lebensmittelunternehmen in Heilbronn. Die Aussicht, neben den theoretischen Seminaren direkt in die Arbeitsabläufe eines Lebensmittelunternehmens eingebunden zu sein, hat mich gereizt.

Begeisterung für den Vertrieb

Während des Studiums habe ich meine Vorliebe für den Vertrieb entdeckt. Die gemeinsame Entwicklung von Konzepten, die Verantwortung für die Umsatzentwicklung und der Kontakt mit Kollegen haben mir große Freude bereitet. Besonders motivierend war es für mich, dass ich die erlernte Theorie aus dem Studium in den Praxisblöcken im Unternehmen direkt umsetzen

konnte. Meine Kommilitonen haben ihre Praxisphasen bei Handelsunternehmen absolviert und mir viel von ihren Eindrücken erzählt. Auf diese Weise habe ich erstmals Einblicke in die Welt der Lebensmitteleinzelhandelsbranche bekommen – und war begeistert. Die Schnelligkeit der Entscheidungswege und die vertrieblichen Abläufe waren genau mein Ding, und mein Berufswunsch bekam immer stärkere Konturen. Nach einigen Recherchen und Gesprächen mit verschiedenen Personalern stand mein Entschluss fest, nach dem Studium bei Netto Marken-Discount zu arbeiten. Mein erster Impuls war, nach dem Abschluss den Direkteinstieg zu wählen. Aber nach einem Beratungsgespräch mit der Personalabteilung habe ich mich für ein Traineeprogramm entschieden. Im Nachhinein kann ich diesen JobEinstieg jedem empfehlen.

KariereEinstieg als Trainee

Während der Traineezeit habe ich viele Erfahrungen gesammelt, die mir noch heute hilfreich sind. Mein erster Einsatz war in den Märkten – verbunden mit vielen neuen Eindrücken und Erfahrungen. In den ersten Wochen habe ich



Aufsteigen

KATRIN KRÜCKHANS
hat nach ihrem dualen
Wirtschaftsstudium bei Netto Marken-
Discount als Trainee angefangen und arbeitet
dort jetzt als Gebietsverkaufsleiterin.



„Besonders freut mich, dass ich durch den Kontakt mit vielen Kollegen und Kunden meine Menschenkenntnis verbessern konnte.“

somit direkt an der Basis die Grundkenntnisse des Filialgeschäfts erlernt: von der Warenbestellung über Kundenkontakt bis hin zur Warensortierung. Diese Zeit war ganz schön herausfordernd, aber nach ein paar Wochen konnte ich die Abläufe aus dem Effeff.

Vor meiner ersten Urlaubsvertretung als Marktleiterin war ich ziemlich aufgeregt: Plötzlich war ich als stellvertretende Chefin für über zehn Mitarbeiter und für den Umsatz verantwortlich. Aber an diesen neuen Aufgaben bin ich gewachsen. Nach einiger Zeit konnte ich schon den Verkaufsleitern zuarbeiten und habe sie dabei unterstützt, die Unternehmensziele umzusetzen. Unsere Verkaufsleiter sind für den Erfolg von mehreren Filialen einer Region verantwortlich. Durch die Zusammenarbeit mit den Vertriebskollegen habe ich immer mehr über die Abläufe im Unternehmen gelernt. Als ich das erste Mal einen Verkaufsleiter vertreten habe, war ich schon stolz, dass alles so gut geklappt hat.

Gute Menschenkenntnis

Besonders freut mich, dass ich durch den Kontakt mit vielen Kollegen und Kunden meine Menschenkenntnis verbessern konnte. In den Monaten als Trainee habe ich gemerkt, wie sehr mir die zwischenmenschliche Zusammenarbeit liegt. Insbesondere die Förderung und Entwicklung von Mitarbeitern machte mir bereits in dieser intensiven

Einarbeitungsphase viel Spaß. Insgesamt war es ein spannendes Jahr, das meinen Blick für meine heutigen Aufgaben verbessert hat.

Nach dem Traineeprogramm startet jeder Absolvent bei Netto Marken-Discount als Verkaufsleiter und ist für sechs bis acht Filialen verantwortlich. Ab dem ersten Tag stand ich meinen Filialteams beratend zur Seite und half bei Personalfragen und Umsatzentwicklung genauso wie bei Frischeckontrollen, Revisionen und weiteren Fragen, die sich immer wieder aus dem Tagesgeschäft neu ergeben. Das Tolle an dem Job ist, dass jeder Tag neue Herausforderungen bringt. Als Verkaufsleiterin konnte ich schon sehr jung Verantwortung übernehmen. Gleichzeitig hatte ich durch den engen Kontakt mit dem Gebietsverkaufsleiter ein „Sicherheitsnetz“ bei Herausforderungen, die noch ein Stück zu groß für mich waren. Gemeinsam haben wir uns auch kreative Vertriebsideen ausgedacht und verschiedene Filialevents umgesetzt. Der gute Draht zu den eigenen Mitarbeitern ist als Vertriebler das A und O. Darum ist es aus meiner Sicht wichtig, eine gewisse Mobilität mitzubringen, um regelmäßig die Filialen zu besuchen.

Ich schätze an meinem Arbeitgeber, dass jeder Mitarbeiter gefördert wird, der sich engagiert einsetzt. Diese Chance habe ich genutzt, und 2009

bin ich zur Gebietsverkaufsleiterin aufgestiegen. In dieser Führungsposition bin ich für über 60 Filialen und fast 650 Mitarbeiter verantwortlich. Heute betreue ich unter anderem die jungen Akademiker und Teilnehmer des dualen Studiums, die frisch nach der Uni bei uns anfangen oder ihre Ausbildung bei uns absolvieren, und vermittele ihnen das nötige Know-how für die täglichen vertrieblichen Aufgaben.

Positives Arbeitsklima

Mir macht mein Beruf große Freude und ich setze mich besonders gerne für die Ausbildung und Weiterentwicklung aller meiner Mitarbeiter ein. Mir ist wichtig, dass die Zusammenarbeit im Team partnerschaftlich ist. Zudem lege ich großen Wert auf einen engen Kontakt zu den Verkaufsleitern, Marktleitern und Filialmitarbeitern – nur so kann ich erfolgreich die Unternehmensziele mit meinem Team umsetzen. Gemeinsam mit weiteren Gebietsverkaufsleitern tausche ich mich regelmäßig aus, sodass wir uns gegenseitig mit unseren Erfahrungen unterstützen. Und wenn ich dann doch mal eine Frage habe, kann ich mich jederzeit an meinen Vorgesetzten wenden. Das gute Arbeitsklima und die Möglichkeit, in Eigenverantwortung ein so großes Team zu führen, bestätigen mich täglich aufs Neue, den richtigen Beruf gewählt zu haben.