



## Einsteigen

# Was macht eigentlich ein Vertriebsingenieur, Frau Büch?

**Vertriebsingenieure** teilen sich einige Eigenschaften mit guten Jägern: Sie brauchen viel Geduld und Hartnäckigkeit. Absolventen, die eine Karriere als Vertriebsingenieur anstreben, benötigen dazu noch Ehrgeiz und einen guten fachlichen Background.

Von **Michaela Büch**,  
Account Managerin bei  
Ferchau Engineering

Aus einem Truthahn kann niemand einen Adler machen. Den Spruch habe ich von einem der Ausbilder aufgeschnappt während meiner Zeit als betriebliche Studentin. Ich habe ihn mir gemerkt, weil etwas Wahres dran ist: Für den Vertrieb ist man geboren oder eben nicht. Vieles von dem, was mir heute bei der täglichen Arbeit als Account Managerin beim Engineering-Dienstleister Ferchau hilft, beruht auf Veranlagung. Ein Gespür für Menschen und Situationen, die Fähigkeit, Menschen zu begeistern, ein Riecher wie der Markt sich entwickelt, aber auch ein sicheres Auftreten – das alles sind Soft Skills, die für einen Vertriebsingenieur enorm wichtig sind und nur mit viel Mühe überhaupt antrainiert werden können.

Ich habe schon früh nach meinem Abschluss als Wirtschaftsingenieurin gemerkt, dass ich im Vertrieb gut sein könnte. Damals, in meiner ersten Anstellung nach dem Studium, habe ich Klimaschläuche für die Automobilindustrie entwickelt. Es hat mir gefallen, mich auszuprobieren, meine technischen Fertigkeiten anzuwenden – gleichzeitig habe ich aber auch entdeckt, dass es mir noch mehr Spaß macht, die Produkte zu erklären oder mir zu überlegen, was der Kunde tatsächlich braucht, um seine Bedürfnisse abzudecken und die individuelle Problemstellung angemessen zu lösen. Mein Arbeitgeber hat recht schnell erkannt, dass ich Talent und Interesse für den Vertrieb mitbringe, und so verkaufte ich schon bald die gleichen

Schläuche, die ich zuvor entwickelt hatte.

Meine Karriere als Vertriebsingenieurin nahm ihren Anfang. Der Markt, in dem ich mich bewegte, war klein und die Anzahl der Kunden überschaubar. Für diese hatte ich schnell ein Gespür und wusste wie deren Einkäufer tickten, worauf es ihnen ankam. Ich hatte nach einiger Zeit den Eindruck, nichts mehr dazuzulernen – auch technisch. In meinem jetzigen Job kann von zu kleiner Bandbreite keine Rede sein. Denn ich muss mich in immer andere technische Aufgabenstellungen hineinendenken, damit ich die geeigneten Spezialisten oder Fachteams aus unseren Reihen auswählen kann, die unsere Kunden optimal unterstützen. Das Spektrum reicht von Maschinenbau über Software-Entwicklung bis Medizintechnik. Das Tolle daran ist, dass ich so als eine der Ersten von den neuesten technischen Entwicklungsideen zu hören bekomme. Da kommt also auch meine Technikbegeisterung voll auf ihre Kosten.

Ohne technisches Studium wäre die Grundbedingung für meine Aufgabe nicht gegeben. Ich könnte nicht einschätzen, welches Know-how der Kunde von unseren Mitarbeitern erwartet beziehungsweise welchen Experten er für sein Projekt benötigt. Wenn der Kunde sein Anliegen erklärt, muss ich beispielsweise die Zeichnungen und Pläne verstehen oder die Programmiersprache richtig zuordnen. Ich könnte ihm kein zufriedenstellendes



## Einsteigen



Job-Steckbrief

Vertriebsingenieur

Angebot schreiben ohne technisches Fachwissen. Allein schon die Tatsache, dass man mit dem technischen Verantwortlichen der Kundenfirma „die-selbe Sprache“ spricht, macht es für beide Seiten sehr viel einfacher. Am Ende des Tages kaufen Menschen ja immer noch am liebsten bei Menschen.

Als Account Managerin bin ich für die Firmen in einem klar definierten Vertriebsgebiet im Raum Potsdam zuständig und betreue diese selbstständig. Der Schlüssel zum Erfolg und ein guter Teil meiner Arbeit ist das Netzwerken: bestehende Kundenkontakte pflegen, Neukunden ansprechen und gewinnen, nach den Bedürfnissen der Projektmitarbeiter fragen und dabei immer nach fähigen Ingenieuren und IT-Consultants für kommende Projekte Ausschau halten. Damit ich mich als Norddeutsche schnell in das Beziehungsgeflecht meines Potsdamer Vertriebsgebiets einfinden konnte, hatte

mein Arbeitgeber mir einen erfahrenen Kollegen, einen sogenannten Integrationscoach, zur Seite gestellt. Er stellte mich überall vor und führte mich darin ein, welche Teilnehmer sich am lokalen Markt tummeln, aber auch welchen Chancen und Risiken die verschiedenen Branchen am Standort Potsdam gerade begegnen. Die Marktanalyse finde ich besonders spannend. Welches Unternehmen treibt gerade Entwicklungen voran und könnte dafür unser Fachwissen brauchen? Welche Branche floriert und tätigt Investitionen? Es hat für mich etwas von Jagdfieber – auf die richtige Gelegenheit warten und dann schnell und gezielt handeln.

Vertriebsingenieure teilen sich auf den zweiten Blick tatsächlich einige Eigenschaften mit guten Jägern: Sie brauchen viel Geduld und Hartnäckigkeit. Bis ein Vertragsabschluss zustande kommt, muss der Kunde oft mehrere Male besucht und es müssen mehrere Anläufe gewagt werden. Wer da zu wenig Ehrgeiz besitzt, hat es schwer. Die Fähigkeit, sich selbst immer wieder motivieren zu können, empfinde ich als sehr wichtig, um sich im Alltag als Vertriebsingenieurin durchzusetzen. Wer den gewissen Biss mitbringt, viel mit Menschen zu tun haben möchte und sich rasch in technische Aufgabenstellungen hineindenken kann, für den ist der Beruf nicht nur finanziell eine Bereicherung.

### Ausbildung:

Abgeschlossenes Studium der Ingenieur- oder Naturwissenschaften oder der Informatik

### Voraussetzung:

Interesse an Menschen und Technik, Kommunikationsfähigkeit, Team-, Kooperations- und Kompromissfähigkeit

### Einstieg:

Traineeprogramm als Vertriebsingenieur und/oder erste Erfahrung als Projektmitarbeiter

### Gehalt:

ab 40.000 Euro pro Jahr (Quelle: vdi)

### Informationen:

[www.vertriebsingenieur-vdi.de](http://www.vertriebsingenieur-vdi.de)