



Fotos: Fotolia, Allianz

Verkaufsaward wurde in vier Kategorien an die Allerbesten verliehen

Die besten Verkäufer 2014

Die besten Verkäufer im deutschsprachigen Raum wurden wieder ausgezeichnet – in den Kategorien „Einzelhandel“, „Außendienst und Key Account“, „Führungskräfte“ und „Verkaufsteams“.

Ehre, wem Ehre gebührt! 1.100 Nominierungen hat es gegeben – ausgewählt von zufriedenen Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten auf Initiative von VBC (siehe Kasten).

„Was zählt, ist der Verkäufer oder die Verkäuferin und die Erfolgsgeschichte dahinter“, so Alexandra

Tripolt, Projektleiterin der Verkaufsawards bei VBC.

Eine unabhängige Jury evaluierte die besten Kandidaten.

Und das sind einige der Sieger: Monica Schreyer, Verkäuferin und Inhaberin der Boutique „Be remarkable“ wurde ausgezeichnet. Weiters unter den ersten drei: Silvia Krosely (Reiter Betten und Vorhänge, Leib-

nitz) und Alexandra Pachlina (Reiter Betten und Vorhänge in der SCS).

In der Kategorie „Außendienst & Key Account“ begeisterten Wilhelm Ruhe, Werksbeauftragter Niedersachsen, Alois Pöttinger Maschinenfabrik GmbH sowie Alexander Schmid, Gebietsleiter Wien

**Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte
nominierten die VerkäuferInnen.**

Brau Union Österreich AG, und Thorsten Frenzel, Werksbeauftragter Rheinland, Hessen West der Alois Pöttinger Maschinenfabrik GmbH.

Den Führungskraft-Award erhielt Robert Hellwagner, Verkaufsdirektor Gastronomie Region Ost der Brau Union Österreich AG. Weiters unter den Top 3: Karin Stieber, Marketingleiterin Lieboch der Unimarkt Handelsgesellschaft, und Uwe Rembor, Sales & Marketing Direktor der Roraco

GmbH. Eine Auszeichnung gab es auch für das beste Verkaufsteam, das Vertriebsteam Österreich der Arthrex medizinische Instrumente GesmbH, welches mit positiver interner Leistungsorientierung und dem „Junior-Prinzip“ punkten konnte, das Berufseinsteigern tolle Karrierechancen im Verkauf ermöglicht. Ebenfalls top in der Kategorie Verkaufsteams: das Team Schärtinger der Allianz Elementar Versicherungs AG und das Team der Bösmüller Print Management GesmbH & Co.KG ■



Christoph Marek,
Allianz-Vorstand

„Das Team aus dem Allianz Kunden-Center Schärding ist ein Beleg dafür, welche Kraft in der Vertriebsmannschaft der Allianz steckt. Diese Leistung ist auch deshalb so hoch einzuschätzen, weil sich dabei ein Verkaufsteam aus dem als schwierig geltenden Versicherungsbereich gegen die meisten anderen Branchen durchgesetzt hat.“

Was ist das VBC?

Das VBC VerkaufsBeraterInnenColleg steht für nachhaltige Personalentwicklung im Verkauf. Mit 16 Franchiseunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (Umsatz 5,1 Millionen € im Jahr 2013) ist VBC führender Verkaufstrainingsanbieter im deutschsprachigen Europa. Infos: www.vbc.biz ■