

Erfolgsstory

Anne D., Vertriebsleiterin Innendienst, 55 Jahre aus Coesfeld

Anne D. hatte sich von der Industriekauffrau bis zur Leiterin des Vertriebsbereichs in einem kleinen Maschinenbau-Unternehmen hochgearbeitet. Die Geschäftsleitung vertraute ihr, übertrug ihr im Zuge von Personalabbau weitere Aufgaben und erteilte ihr Prokura. Durch "Heuschrecken" und eine verfehlte Bankpolitik verlor sie dann mit 55 Jahren vollkommen überraschend ihren Arbeitsplatz.

In der Beratung musste Frau D. sich zunächst aus einem seelischen Tief herausarbeiten. Nach kurzen Erholungsphasen gab es mehrmals Rückschläge, teilweise ausgelöst durch den unangenehmen Rechtsstreit mit dem neuen Firmeninhaber. Dennoch gelang es uns innerhalb von vier Monaten, eine Bewerbungsstrategie zu erarbeiten und die Bewerbungsunterlagen aussagefähig und attraktiv zu gestalten.

Wie viele offene Vertriebsleiterpositionen im Innendienst mochte es im Umkreis einer Autofahrstunde wohl geben? Und bei wie vielen der raren Vakanzen in Anne D.s Branche, dem Maschinenbau, würde eine Frau akzeptiert werden? Ein Umzug kam wegen ihrer geliebten Pferde für Frau D. nicht in Frage. Lieber würde sie dann schon eine Aufgabe als Vertriebs-Sachbearbeiterin oder als Assistentin der Geschäftsleitung übernehmen. Auf diese drei Möglichkeiten richteten wir dann auch ihre Zielgruppenbewerbungen aus.

Schon einen Monat nach Versendung ihrer Zielgruppenbriefe schrieb uns Anne D.:

"Ich habe 94 Zielgruppenbriefe weggeschickt. Die bisher 38 Absagen waren häufig sehr nett und individuell geschrieben, so dass ich davon ausgehe, dass der Brief grundsätzlich richtig war. Zweimal wurden Bewerbungsunterlagen angefordert und einmal wurde ich direkt, ohne Einreichung weiterer Unterlagen, zu einem Gespräch eingeladen.

Parallel dazu hatte ich mich auf eine Stellenanzeige 'Vertriebsmitarbeiterin' beworben und bekam einen Vorstellungstermin. Nach vier Wochen (ich hatte es schon abgehakt) folgte das zweite Gespräch. Mein zukünftiger Chef teilte mir mit, dass ich für die ausgeschriebene Stelle absolut überqualifiziert sei. Er habe aber immer sehr viele Ideen in Richtung Vertrieb, für deren Umsetzung niemand die Zeit fände. Da er sich diese Aufgabe sehr gut für mich vorstellen könnte, würde er mich gerne dafür einstellen. Den Vertrag habe ich bereits unterschrieben und starte dort im nächsten Monat als Assistentin der Geschäftsleitung. Ich freue mich total auf diese neue Chance.

Ich möchte mich an dieser Stelle ganz herzlich für Ihre Ratschläge, Hilfestellung und die Gespräche bedanken. Sie haben den größten Anteil daran, dass ich nicht noch tiefer in dieses Loch gesogen wurde und die Kraft hatte, mich dort herauszuziehen, zu mir zurück zu finden und wieder mit Selbstvertrauen nach vorne zu sehen."

Ihr Berater

Kai Romes

geschäftsführender Gesellschafter

Kontaktdaten

dimension21 GmbH

Hermann-Schäffer-Straße 16 – 33611 Bielefeld

Tel 0521 – 5576720 · Fax 0521 – 55767210

Mobil 0151-42607224

romes@dimension21.de

www.dimension21.de