

**eFinancialCareers.de, März 2010**

## **Wie sieht der perfekte Lebenslauf für Sales aus?**

Der reißende Bedarf an Sales-Personal in Deutschland treibt so manchem Recruiter den Schweiß auf die Stirn: „Um 12.30 Uhr treffe ich den ersten und um 13.45 Uhr den nächsten Kandidaten“, berichtet **Patrick Riske**, der als Executive Search-Experte bei **Fricke Finance & Legal** für Sales-Leute verantwortlich ist.

Besonders die ausländischen Adressen sind derzeit zwischen Alpen und Nordsee auf der Pirsch nach Talenten. Im Aktienbereich ist beispielsweise Barclays auf der Suche und im Asset Management sind es eher die kleineren Häuser.

Somit ist jetzt für Vertriebsexperten der richtige Zeitpunkt gekommen, den Lebenslauf für neue Herausforderungen aufzupolieren. Dabei unterscheidet sich der optimale CV für Sales in vier Punkten von einem Allerwelts-Lebenslauf, wie der Headhunter weiß:

### **1) Zielgruppe**

„Im Lebenslauf muss herauskommen, auf welche Zielgruppe ein Kandidat spezialisiert ist“, erläutert Riske. Dies klingt leichter als es ist, denn in den Anforderungsprofilen finden sich recht unterschiedliche Bezeichnungen: Wholesales, Retail, 3rd Party etc. „Man meint das Gleiche, aber benutzt unterschiedliche Begriffe“, sagt der Executive Search-Experte. Wer auf institutionelle Anleger spezialisiert ist, sollte dies entsprechend herausstreichen.

### **2) Region**

Außerdem sollten Bewerber die Region erwähnen, in der sie bislang schwerpunktmäßig tätig gewesen sind. Auch hierbei nutzen die verschiedenen Arbeitgeber sehr unterschiedliche Ansätze. Die einen ordnen ihr Vertriebsnetz nach Postleitzahlen, andere von Nord nach Süd oder nach Bundesländern.

### **3) Produkte**

Sales-Spezialisten sollten natürlich nicht vergessen, ihre Produktgruppe exakt zu umreißen. Denn auch hierbei gibt es eine große Vielfalt. Manche sind beispielsweise im Asset-Management für Renten oder Aktien zuständig. „Andere sind Generalisten und schieben einen ganzen Bauchladen vor sich her“, sagt Riske, was je nach Anforderungsprofil durchaus von Vorteil sein kann.



#### **4) Absatzerfolge**

Doch kaum etwas ist für potenzielle Arbeitgeber so interessant wie die erzielten Absatzerfolge. Daher sollte dieser Aspekt im Lebenslauf gebührend herausgearbeitet werden. Diese werden üblicherweise in Ertragszahlen oder in Netto-Absatzvolumina angegeben.