

Verkäufer-Portrait: Im Leben lernt man nie aus

Ein solcher Satz zeugt von Reife, und man würde ihn deshalb auch nicht unbedingt aus dem Munde eines Zwanzigjährigen erwarten.

Doch älter ist Sebastian Dunkl, Neo-Verkäufer in der Filiale Ottakringer Straße des Elektro-B-Markts, noch nicht. Neo-, da der gelernte Tischler erst seit Herbst 2006 im Verkauf tätig ist. Aber schon jetzt weiß er ganz genau, wohin's im Berufsleben einmal gehen soll: zur eigenen Filiale.



Im Chefsessel fühlt sich Sebastian Dunkl sichtlich wohl. Mit Fleiß und Einsatz arbeitet der Zwanzigjährige auf dieses Ziel hin.

Immer in Bewegung

Im Zuge seiner Tischlerausbildung stellte Sebastian Dunkl fest, dass dieser Beruf zwar interessant ist, doch er vermisste stets den Umgang mit Menschen. So kam ihm nach der Gesellenprüfung das Ausbildungsprogramm des Elektro-B-Markts letzten Sommer mehr als gelegen, und er nutzte die Chance zum Quereinstieg ins Verkäuferdasein. Die Branche kannte er aus seiner Kindheit, da sein Vater bei Siemens im Bereich Hausgeräte tätig war und Sebastian oft mit ihm unterwegs war. „Der Wunsch war schon länger da“, zeigte er sich froh, dass sein Vater – mittlerweile als selbstständiger Unternehmensberater und Motor des Junior Sales Awards – den Kontakt zu GF Dr. Christoph Bodinger hergestellt hatte. Mit diesem verstand er sich „von Anfang an sehr gut“ und im Herbst

2007 begann er seine Verkaufstätigkeit am Standort Ottakringer Straße.

„Wenn der Spaß nicht da wäre ...“

„... könnte ich diesen Job gar nicht machen“, meinte Dunkl auf die Frage, wie ein junger Mann und Weißware zusammenpassen würden. Durch den Beruf des Vaters habe er den Bezug zu Haushaltsgeräten aufgebaut und sich stets für diese interessiert. Was zum Verkäufer noch fehlte, lernte er im Rahmen des Ausbildungsprogramms dazu. Von seinen Tischler-Kenntnissen profitiert er



Schon in seiner Kindheit lernte Dunkl die Großgeräte-Branche kennen. Dieses Wissen darf er nun in der Filiale Ottakring umsetzen.

nun vor allem dann, wenn es um den Einbau von Geräten geht.

Dunkl ist davon überzeugt, dass „ein Hausgerät nicht nur ein Gebrauchsgegenstand sein muss“, denn man könne damit viel Geld und Arbeit einsparen. Nicht zuletzt deshalb, sind für ihn die Großgeräte aus der Weißware am interessantesten. Er schätzt es, auf den Kunden einzugehen und in beratungintensiven Gesprächen zu einem Ergebnis zu kommen. Denn auch bei den Großgeräten „bewegt sich was, aber nicht so rasant wie bei der UE oder im Telekom-Bereich.“

Dazulernen

Was Dunkl noch nicht an Verkaufskennnissen mitbrachte, lernte er durch Herstellerschulungen, wie kürzlich im Rahmen der Miele-Akademie, sowie durch das intensive Ausbildungsprogramm des Unternehmens. Neben Produktwissen wurde in den Elektro-B-Markt-Schulungen vermittelt, worauf es beim Verkaufen ankommt und wie man Waren kundengerecht präsentiert. Und natürlich, wie's im Geschäft auszusehen hat. Seit dieser Phase ist die ständige Weiterbildung ein Muss für ihn – nicht nur, weil Know-how im Unternehmen groß geschrieben wird, sondern auch, weil er sich die Leitung einer eigenen Filiale als Ziel gesetzt hat. „Eventuell auf Partnerebene“, funkeln seine Augen bei diesem Satz. „Deshalb will ich auf jeden Fall im Unternehmen bleiben, die nächsten Jahre weiter dazulernen – natürlich fleißig weiterarbeiten – und schauen, wie es läuft. Ich bin ein Typ, der nicht stehen bleibt, sondern ständig in Bewegung ist.“ Gute Voraussetzungen, denen Dunkl noch ein Element beifügt: „Man muss sich auf die Arbeit freuen können. Und das ist bei mir der Fall – ich gehöre nicht zu den Leuten, denen schon schlecht wird, wenn sie nur an ihre Arbeit denken, sondern bin froh darüber, dass ich hier arbeiten darf.“

„Besser auf zwei Rädern“

Sein Hauptaugenmerk liegt zwar auf der Verkaufstätigkeit und allem, was diese mit sich bringt, aber wenn es die Zeit erlaubt, greift der leidenschaftliche Biker gerne einmal zum Motorrad oder zum Moun-



Dunkl mit seinem erfahrenen Kollegen Christian Hahn Müller und Elektro-B-Markt-GF Christoph Bodinger, zu denen er ein „fast freundschaftliches Verhältnis“ pflegt.

tainbike. „Beruf und Privates zu trennen ist nicht ganz möglich, aber ich versuche, das Außerberufliche optimal nebenher laufen zu lassen.“ Bei den Motorradtouren darf seine Freundin, mit der Dunkl seit gut zwei Jahren eine Beziehung führt, natürlich nicht fehlen. „Wenn es sich ausgeht, besuchen wir heuer die Toskana.“ Auch abseits der Straße ist er ab und an zu finden, wenn er sich mit seiner KTM auf Moto-Cross-Bahnen austobt oder mit dem Bike durchs Gebirge tourt – dann allerdings solo. „Besser auf zwei als auf vier Rädern“, erklärt er schmunzelnd. Und wenn die Straßen schneebedeckt sind, macht Dunkl einfach die heimischen Schipisten unsicher.

Überzeugen, nicht einreden

Dass ihm Branche und Beruf Spaß machen, lässt er sein berufliches wie auch privates Umfeld gerne spüren: „Es ist toll, wenn ein Kunde bei der Tür hereinkommt – vielleicht schon mit gewissen Vorinformationen – und man analysiert, was der Kunde wirklich braucht, um ihm dann etwas Besseres zu zeigen, als er sich vorgestellt hat. Man soll den Kunden ja mit Argumenten überzeugen und ihm nicht irgendetwas einreden.“ Den besonderen Kick gibt ihm dann der Abschluss, denn „das macht einen guten Verkäufer aus.“ Oder, wie er selbst sagt: „Ich bin Verkäufer, und kein Berater.“ Wie's gemacht wird, zeigt ihm sein branchenerfahrener Kollege Christian Hahn Müller, mit dem er sich blendend versteht. „Ich bin mit dem Umfeld sehr zufrieden. Wir haben untereinander ein fast freundschaftliches Verhältnis, und jeder kann sich ins Unternehmen

einbringen. Und wenn im Unternehmen etwas ansteht, setzen wir uns zusammen und reden darüber, ehe es umgesetzt wird“, schildert er seine Erfahrungen.

Die Frage, ob er sein Leben lang in der Branche bleiben möchte, bejaht Dunkl wie aus der Pistole geschossen: „Man weiß zwar nie, was kommt, aber im Moment kann

ich mir sehr gut vorstellen, in dieser Branche alt zu werden.“ **P.O.S.**



Vorbild: Kein fixes

Größte Stärke: flexibel, bleibe nicht faul sitzen

Was zählt? Alles muss zusammenpassen und harmonisieren.

Verkäuferberuf: Der Spaß am Umgang mit Menschen und das Erfolgserlebnis, wenn man einen guten Verkauf gemacht hat.

Elektro-B-Markt: interessantes Unternehmen mit gutem Konzept und gutem Betriebsklima

Waschtrommel oder Buschtrommel? Waschtrommel

Zukunft: Erfolg im Beruf, Harmonie Beruf - Privatleben

Drei Dinge für die Insel: Motorrad, eventuell Freundin, Reservebekleidung („Man weiß ja nie, wie das Wetter wird“)

Liebings-CD: stimmungs- und situationsabhängig

Motto: immer in Bewegung bleiben