

NEUER JOB GEFÄLLIG?

Wie oft denken Vertriebsmitarbeiter über eine berufliche Veränderung nach? Wo suchen sie nach einem neuen Job? Und wo haben sie ihren aktuellen gefunden? Mit diesen Fragen beschäftigte sich der „VerkäuferInnen Jobwechsel Index 2011“, durchgeführt von der jobs Personalberatung GmbH.

Text: Ulrike Putz

Die Jobwechselbereitschaft von Beschäftigten im Vertrieb ist hoch. Das Internet ist der meistgenutzte Kanal, wenn es um die Jobsuche geht. Obwohl auch Zeitungen ihre Bedeutung keinesfalls verloren haben. Persönliche Netzwerk aber auch Online-Netzwerke spielen bei der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz ebenfalls eine große Rolle. Ist das Resultat erstaunlich?

5.932 Fragebögen wurden online an Personen im Berufsfeld Verkauf aus-

gesandt. 381 kamen gültig ausgefüllt zurück. 318 Männer (83,5 %) und 63 Frauen (17,5 %) haben sich an der Studie beteiligt. Fast die Hälfte der Teilnehmer sind im Altersbereich zwischen 40 und 50 Jahren. Der Großteil ist im Vertriebsaußendienst beschäftigt, gefolgt von der Verkaufsleitung. Nur 7 % sind im Innendienst tätig, 6 % in der Geschäftsführung. Weiters wurden die Teilnehmer nach ihrem Gehalt gefragt. Knapp 16 % gaben ihr Bruttojahreszielgehalt (inklusive Prämien und Überstundenzahlungen) mit weniger als 30.000 Euro an. Mehr als die Hälfte liegt beim Zielgehalt zwischen 30.000 und 70.000. Die restlichen 31 % liegen sogar darüber.

Allgemeine Aufbruchsstimmung

40 % der Teilnehmer denken täglich an eine berufliche Veränderung oder

Neuorientierung. Weitere 21 % gaben an, einmal pro Woche darüber nachzudenken. 21 % machen sich zumindest einmal pro Monat Gedanken über eine Neuorientierung. Lediglich 18 % der Teilnehmer denken derzeit seltener oder gar nicht an einen Jobwechsel.

Vergleichbare Werte liegen für die Jahre 2008 bis 2010 vor. Diese ergeben ein ähnliches Bild: Bei allen drei Befragungen gaben rund 50 % der Teilnehmer an, sich beruflich verändern zu wollen. 2009 und 2010 hatten nur 16 bzw. 17 % der Befragten nicht die Absicht, ihren Job zu wechseln. 2008 waren es immerhin noch 24 %. Der Rest der Umfrageteilnehmer war noch unschlüssig, wie ihre beruflichen Pläne aussehen werden.

Wer sucht, der findet

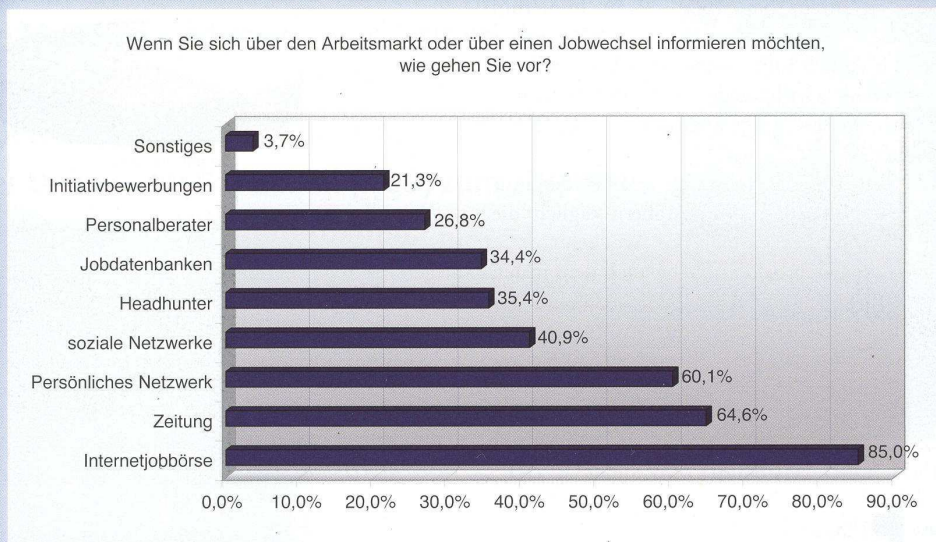
Den aktuellen Job hat ein Großteil (36 %) über persönliche Netzwerke

CONTENT

- » **Leser:** Vertriebsleiter, Verkäufer, Personalverantwortliche
- » **Inhalt:** So sieht das Jobwechselverhalten von Vertriebsmitarbeitern aus und dort wird nach neuen Jobs gesucht.
- » **Level:** ●○○○○

VERKAUFEN

www.verkaufen.co.at • 2012/02



gefunden. Persönliche und geschäftliche Bekannte waren die Vermittler. An zweiter Stelle rangiert die Internetjobbörse. Erst an dritter Stelle (17,6 %) steht die Stellenanzeige in der Zeitung. Initiativbewerbungen schneiden mit rund 3

% eher schlecht ab. Noch weniger hilfreich waren jedoch soziale Online-Netzwerke wie Xing, Facebook, LinkedIn und dergleichen. Weniger als 2 % haben so ihren letzten Job gefunden.

Im Vergleich dazu gaben mehr als 40 % an, sich aktuell mittels sozialer Online-Netzwerke über neue Jobs zu informieren. Und auch die Zeitung schneidet bei der Informationsbeschaffung über den Arbeitsmarkt heute besser ab: Fast 65 % informieren sich über dieses Medium. An erster Stelle (85 %) stehen heute Stellenanzeigen in Internetjobbörsen. Auch das persönliche Netzwerk ist bei der Jobsuche für 60 % von großer Bedeutung. Headhunter, Jobdatenbanken, Personalberater und Initiativbewerbungen rangieren hingegen auf den hintersten Plätzen.

Im Vergleich: Innendienst, Außendienst, Verkaufsleitung

Hätten Sie es geahnt? 49 % der Befragten aus dem Verkaufsinendienst denken täglich an eine beruflich Veränderung oder gar Neuorientierung. Bei Verkaufsaußendienst und Verkaufsleitung sind es mit 33 und 34 % schon deutlich weniger, die sich so häufig Gedanken über eine Kündigung machen. Jedoch liegt der Innendienst auch mit der Zahl jener an erster Stelle, die seltener oder gar ▶



nicht an einen Jobwechsel denken: Mit 22 % liegen sie an der Spitze, gefolgt vom Außendienst mit 19 % und der Verkaufsleitung mit 18 %.

Auch bei der Suche nach Informationen zu alternativen Stellenangeboten ist der Verkaufsinendienst am aktivsten: 48 % informieren sich täglich in Tageszeitungen, Internetjobbörsen oder in ihrem Netzwerk. 30 % immerhin einmal pro Woche.

Mit 32 %, die sich täglich informieren, sind Verkaufsleiter schon weniger am Ball. Doch auch 33 % der Befragten suchen einmal pro Woche nach alternativen Angeboten und neuen Chancen.

Am wenigsten Zeit für die Jobsuche scheint der Außendienst zu haben. Nur 26 % durchstöbern täglich die Jobangebote. 36 % tun dies einmal pro Woche.

Internetjobbörsen rangieren bei der Suche nach dem neuen Job bei allen drei Gruppen an erster Stelle. Gefolgt von den Stellenanzeigen in der Zeitung und den Informationen über das persönliche Netzwerk. Diese beiden Kanäle

Wie oft denken Sie derzeit an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung?



liegen bei den Befragten beinahe gleich auf. Headhunter sind beim Außendienst und der Verkaufsleitung beliebter als beim Verkaufsinendienst. Hier setzen die Befragten noch lieber auf Jobdatenbanken und Initiativbewerbungen.

Soziale Netzwerke liegen mit 37 bis 43,5 % im Mittelfeld.

Auffällig ist auch hier der Unterschied darin, wie die Befragten ihren aktuellen beziehungsweise letzten Job gefunden haben. Beim Außendienst und den Verkaufsleitern stehen persönliche Netzwerke mit 34,5 und sogar 50 % an erster Stelle, danach reihen sich die Stellenanzeigen in Internetjobbörsen. Beim Verkaufsinendienst ist es genau umgekehrt: Mit 25,9 % stehen die Internetjobbörsen an erster Stelle, jedoch dicht gefolgt vom persönlichen Netzwerk mit 22,2 %. Soziale Online-Netzwerke rangieren bei allen drei Verkäufer-Gruppen mit wenigen Prozenten an den untersten Rängen. ▽

Wie haben Sie Ihren aktuellen/letzten Job gefunden?



ÖSTERREICHISCHER VERKAUFKONGRESS & DIE VERKAUFS AWARDS 2012

22.-23.3.2012, Wirtschaftskammer Österreich, Wien



Rudolf Semrad,
Geschäftsführer Swatch Group Österreich

»Als jährliche Plattform ist der Österreichische Verkaufskongress zum Fixpunkt für erfolgreiche Verkäufer und Führungskräfte geworden!«



Dr. Andreas Salcher,
Management-Berater und Bestseller-Autor

»Erfolgreiche Verkäufer brauchen eine Organisationskultur, die sie systemisch unterstützt und ihre Fähigkeiten weiterentwickelt!«



Nähere Informationen unter www.vbc.at oder telefonisch unter 02236 908 107 24.