

Mission Titelverteidigung endet im Halbfinale



Freuen sich über erfolgreiche Teilnahme: Prof. Alexander Haas, die Halbfinalistinnen Isabell Jäger und Svenja Interthal sowie Stephan Volpers (von rechts). Foto: JLU

WETTBEWERB Zwei Studentinnen des JLU-Ausbildungsschwerpunkts Vertriebsmanagement nehmen an „European Sales Competition“ teil

GIESSEN - (red). Hervorragend geschlagen, den Finaleinzug dennoch knapp verpasst: Die Studentinnen Svenja Interthal und Isabell Jäger von der Justus-Liebig-Universität (JLU) haben an der Europameisterschaft im Verkauf teilgenommen. Obwohl beide eine beeindruckende Leistung in den Halbfinals zeigten, konnten sie den Titelgewinn des vergangenen Jahres nicht wiederholen. 2015 hatte mit Aurelia Götz eine Studentin desselben Ausbildungsschwerpunkts den Titel nach Mittelhessen geholt, teilt die Hochschule mit.

In den Halbfinals mussten Interthal und Jäger anspruchsvolle Verkaufsgespräche in maximal 20 Minuten erfolgreich beenden. Die Aufgabe bestand darin, ein komplexes Produkt-Dienstleistungs-Bündel an Einkäufer aus der Praxis zu verkaufen, Verhandlungssprache Eng-

lich. Und diese Einkäufer hatten nicht nur viele Einwände, sondern waren auch menschlich sehr unterkühlt. Aber die beiden mittelhessischen Studentinnen ließen sich nicht aus der Ruhe bringen und verhandelten sehr souverän. Interthal brachte sogar die Preisargumentation erfolgreich hinter sich – als einzige aus dem ganzen Feld und nach phänomenalen 13 Minuten. Dennoch sah die aus Wissenschaft und Praxis hochrangig besetzte internationale Jury andere Teilnehmer einen Hauch besser.

Diesmal fanden die Halbfinal- und Finalrunden der „European Sales Competition“ in Helsinki statt. Die beiden JLU-Studentinnen traten dort gegen 22 Kollegen von elf Hochschulen aus ganz Europa an, die sich für die Halbfinalrunden qualifiziert hatten. Vor Ort unterstützt wurden die beiden von Alexander Haas, Inhaber der Professur für Marketing und Verkaufsmangement der JLU, und seinem Mitarbeiter Stephan Volpers, der die Studentinnen als Coach vorbereitet hatte. Das große unternehmensseitige Interesse an qualifizierten Nachwuchskräften für den Vertrieb zeigte sich in den zahlreichen renommierten Unternehmen, die den Wettbewerb vor Ort verfolgten und Kontakt zu den Verkaufstalenten suchten. Insofern währte die Enttäuschung der Beiden über den verpassten Einzug ins Finale nur kurz. Denn die hervorragenden Leistungen von Interthal und Jäger waren auch den anwesenden Firmenvertretern aufgefallen, die gleich die Möglichkeiten ausloteten, die beiden unter Vertrag zu nehmen.

„Was wir erlebt haben, war intensiv, aber auch unglaublich spannend“, waren sich Interthal und Jäger mit Blick auf die Vorbereitungszeit und die Finalrunden in Helsinki einig. Haas, verantwortlich für den Ausbildungsschwerpunkt Vertriebsmanagement, ergänzt: „Die beiden haben fachlich und menschlich eine tolle Visitenkarte der Region abgegeben. Wären sie ins Finale gekommen, hätten sie gute Chancen gehabt. So bleiben sie die Europameister der Herzen.“ Trotz ihres großen Erfolgs wissen die beiden Studentinnen aber noch nicht, ob sie später im Vertrieb arbeiten möchten.

„Anspruchsvolle Aufgaben“

Für Haas ist das wenig überraschend: „Der Vertrieb hat bei vielen Studenten ein schlechtes Image. Aber im Laufe der Zeit erkennen sie die anspruchsvollen Aufgaben und die große Unternehmensnachfrage nach Talenten für den Vertrieb.“ Viele renommierte Unternehmen haben das Potenzial der Ausbildung in Gießen inzwischen erkannt und nutzen diese als Anlaufstelle. Die letztjährige Gewinnerin hatte schon vor ihrem Studienabschluss mehrere Angebote vorliegen – und hat sich inzwischen für ein hochrangiges internationales Führungsnachwuchsprogramm im Vertrieb eines DAX-Konzerns entschieden.