



VerkäuferInnen Jobwechsel Index 2012

jobs Personalberatung GmbH

Gonzagagasse 8/8b
A-1010 Wien

Tel: +43 1 3 190 190/0

Fax: +43 1 3 190 190/99

E-Mail: office@jobs-personalberatung.com

Homepage: www.jobs-personalberatung.com

Inhalt

Vorwort	3
Über jobs Personalberatung	4
Studiendaten	5
Aktuelles Gehalt	6
Aktuelle Position	7
Jobwechsel Index	8
Wie oft denken Sie derzeit an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung?.....	8
Wie oft informieren Sie sich derzeit über alternative Jobangebote in Tageszeitung, Internetjobbörsen oder über Ihr Netzwerk?	8
Wenn Sie sich über den Arbeitsmarkt oder über einen Jobwechsel informieren möchten, wie gehen Sie vor?	9
Wie haben Sie Ihren aktuellen / letzten Job gefunden?	10
Verkaufsinendienst	11
Verkaufsaußendienst	13
Verkaufsleitung	15
Nachwort	17

Vorwort

Seit mehr als zehn Jahren haben wir uns auf die erfolgreiche Besetzung von Vertriebspositionen für unsere Kunden spezialisiert. Unser tägliches Brot ist den/die geeignete/n Bewerber/in im Salesbereich für unsere Klienten auszuwählen und zu finden. Für uns eine tägliche Herausforderung mit zumeist erfolgreichem Ausgang.

Einmal pro Jahr führen wir im Vertriebsbereich eine Befragung unter Verkäufern/innen durch. Das Ergebnis, die Gehaltsstudie Verkauf, wird jeweils im Frühjahr veröffentlicht. Aufgrund des Erfolgs und der großen Nachfrage der Gehaltsstudien haben wir uns entschlossen, parallel dazu einmal pro Jahr eine Befragung durchzuführen, um das Jobwechselverhalten von Vertriebsmitarbeitern/innen zu hinterfragen und zu vergleichen.

Wer einmal Verkäufer/innen sucht und eine Stellenanzeige veröffentlicht wird merken, dass sich nur wenige bis keine qualifizierten KandidatenInnen bewerben.

Nun gut, wenn ich aber nun mal Verkäufer/innen benötige für mein Business: „Was tun?“.

Diese Frage beschäftigt uns laufend und wir wollten genau wissen, was VertrieblerInnen machen, wenn sie sich beruflich neu orientieren, wie oft sie sich informieren, welche Medien sie bei ihrer Recherche nutzen und vor allem:

Wie kann ich die besten Verkäufer/innen finden? (Tageszeitung – Internetjobbörsen – Soziale Netzwerke etc.)

Wie haben Jobwinner ihren aktuellen Job gefunden?

Wie oft denken Mitarbeiter/innen im Vertrieb an berufliche Veränderung und wie gehen sie dabei vor?

Gibt es ein differenziertes Jobsearchverhalten im Verkaufsdienst – Verkaufsaußendienst – in der Verkaufsleitung?

Anbei finden Sie das Ergebnis unserer Befragung. Für uns war es nicht überraschend und für Sie? Viel Spaß beim Lesen!

Mag. Peter Marsch
jobs Personalberatung GmbH

Zur leichteren Lesbarkeit der Texte wurde entweder die männliche oder weibliche Form von Personen bezogenen Hauptwörtern gewählt. Eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts ist damit keinesfalls beabsichtigt. Frauen und Männer werden mit den Texten gleichermaßen angesprochen.



Über jobs Personalberatung

jobs Personalberatung hat sich auf die Besetzung von Positionen in den Bereichen **Sales und Executive, IT und Telekommunikation** spezialisiert.

Zu unseren Erfolgsprinzipien zählt neben den modernsten **Search-Technologien** (Research, E-Cruiting, Oracle-Bewerberdatenbank) und langjähriger Erfahrung, vor allem die **langfristige Karrierebegleitung** durch persönliche Bewerberbetreuung (wie Beratung, Potentialanalyse, Coaching und Gehaltscheck, um nur ein paar Punkte zu nennen).

Im März 2000 von Samantha Scherzer, B.Sc., BA.pth. und Mag. Peter Marsch gegründet, besetzen wir von jobs Personalberatung ca. **120 Stellen pro Jahr**.

Gerne informieren wir Sie darüber, wie wir Ihnen beim nächsten Karriereschritt bzw. bei Ihrer Personalsuche behilflich sein können.

Mag. Peter Marsch
Geschäftsführer

Tel: +43 1 3 190 190/11

Fax: +43 1 3 190 190/99

E-Mail: marsch@jobs-personalberatung.com

Homepage: www.jobs-personalberatung.com

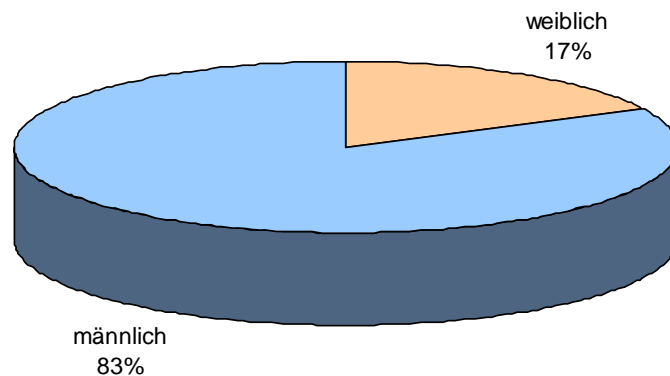
jobs Personalberatung GmbH
Gonzagagasse 8/8b
A-1010 Wien

Studiendaten

Die Studie wurde online mittels eines Selbstausfüller-Fragebogens durchgeführt und an 6.671 Personen im Berufsfeld Verkauf versendet. Der Befragungszeitraum betrug 37 Tage. 364 ausgefüllte Fragebögen gingen in die Bewertung ein.

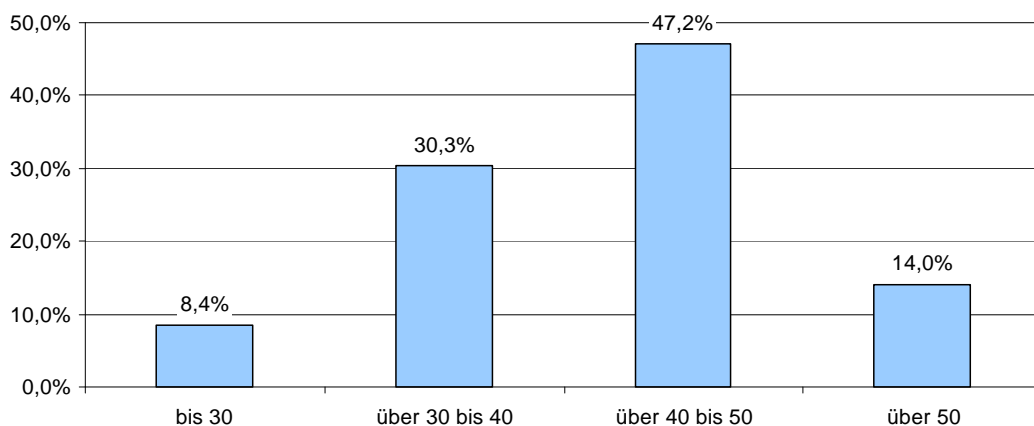
Teilnehmer

Insgesamt:	364	
Gültig:	356	
Männlich:	294	82,6 %
Weiblich:	62	17,4 %



Der Anteil der Männer überwiegt klar mit fast 83 Prozent.

Alter der Befragten

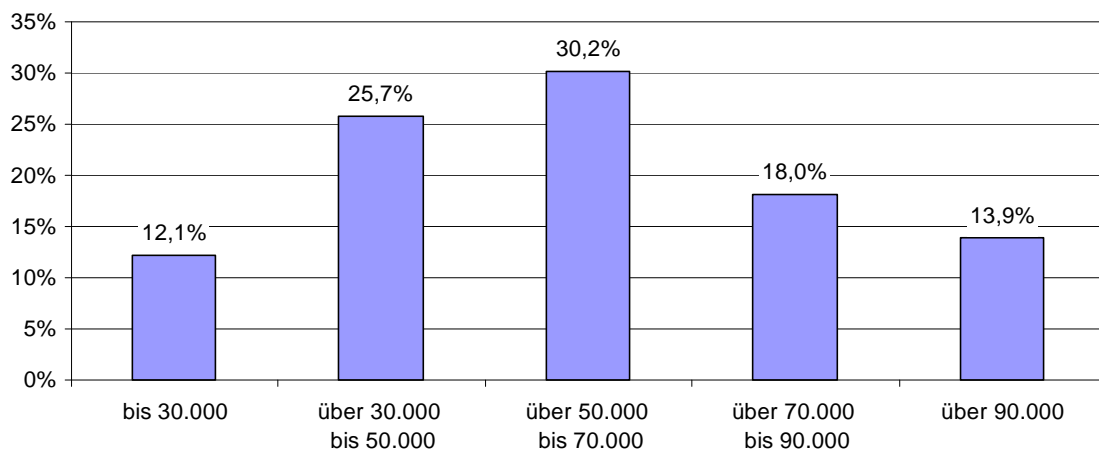


Fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer sind im Altersbereich 40 bis 50 Jahre.

Aktuelles Gehalt

Aktuelles Jahreszielgehalt

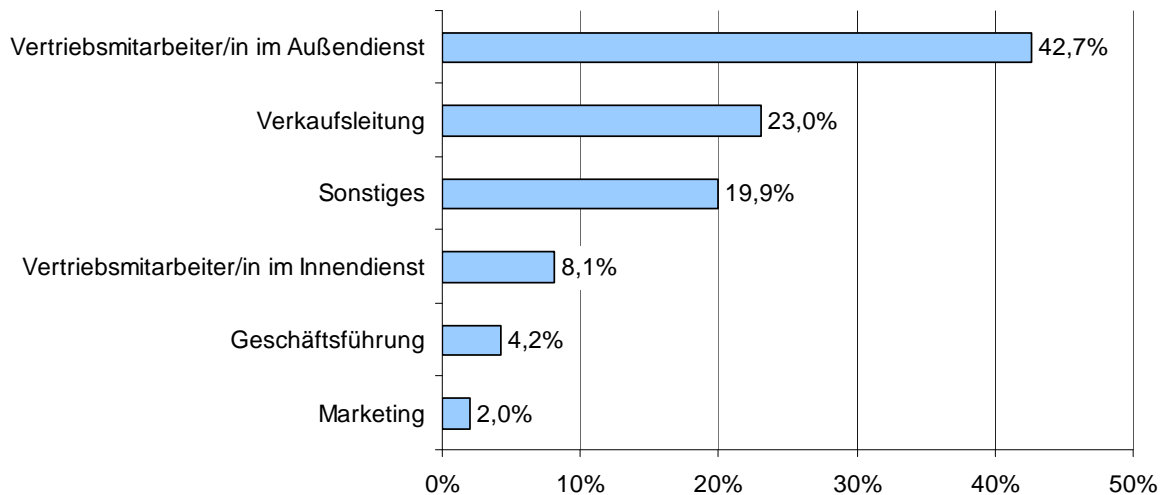
Definition: Abgefragt wurde das aktuelle Bruttojahreszielgehalt (inkl. Prämien und Überstundenzahlungen; nicht jedoch: Diäten, km-Geld, Reisespesenersatz, Firmen PKW) bei 100 % Zielerreichung im laufenden Geschäftsjahr.



Knapp 12 Prozent haben als Jahreszielgehalt weniger als 30.000 Euro angegeben (hier enthalten sind auch Teilzeitbeschäftigte und Arbeitssuchende). Mehr als die Hälfte (in Summe 56 Prozent) liegt beim Zielgehalt zwischen 30.000 und 70.000 Euro. Weitere 32 Prozent liegen darüber.

Aktuelle Position

Meine derzeitige / letzte Position ist?

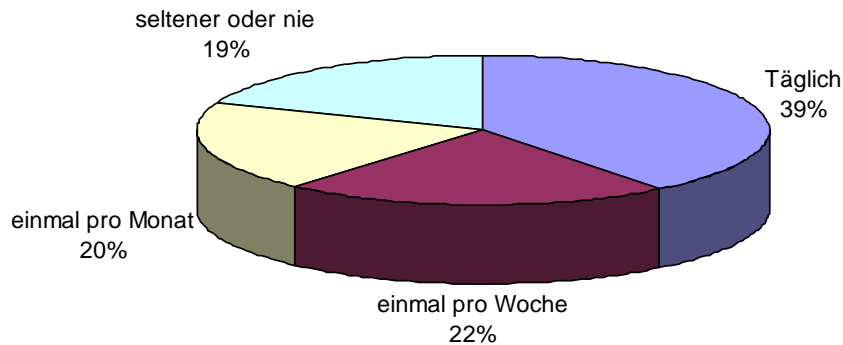


Die Mehrheit der Befragten ist als Vertriebsmitarbeiter/in im Außendienst tätig. Jeder Vierte als Verkaufsleiter. 8 Prozent sind als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst tätig. 4 Prozent der Befragten sind in der Geschäftsführung eines Unternehmens und 2 Prozent im Marketing.

Von den knapp 20 Prozent der Befragten, die „Sonstiges“ angegeben haben, wurde „Key Account Manager“ am häufigsten genannt.

Jobwechsel Index

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

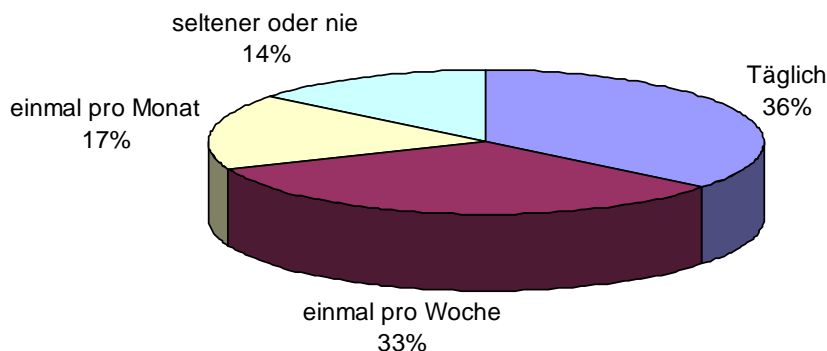


39 Prozent der Teilnehmer denkt täglich an eine berufliche Veränderung oder Neuorientierung. Weitere 22 Prozent gaben an, zumindest einmal pro Woche darüber nachzudenken.

20 Prozent machen sich zumindest einmal pro Monat Gedanken über eine Neuorientierung und lediglich 19 Prozent der Teilnehmer denken derzeit seltener oder gar nicht an Jobwechsel.

Gegenüber dem Vorjahr gibt es keine signifikante Veränderung.

Wie oft informieren Sie sich derzeit über alternative Jobangebote in Tageszeitung, Internetjobbörsen oder über Ihr Netzwerk?

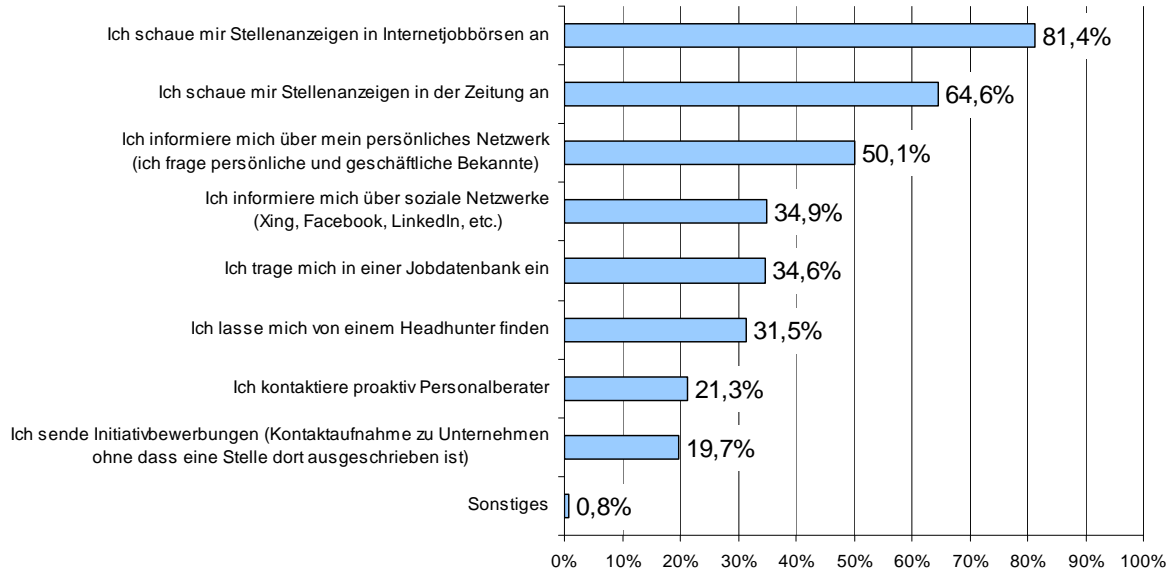


36 Prozent der Befragten (bzw. 78 Prozent jener, die täglich an eine Neuorientierung denken), informieren sich auch tatsächlich über alternative Jobangebote.

33 Prozent der Befragten informieren sich einmal pro Woche über den Stellenmarkt. Damit sind knapp 70 Prozent der Teilnehmer am Jobmarkt aktiv.

Gegenüber dem Vorjahr gibt es auch hier keine signifikante Veränderung.

Wenn Sie sich über den Arbeitsmarkt oder über einen Jobwechsel informieren möchten, wie gehen Sie vor?



Der Stellenmarkt im Internet hat die Zeitungen längst überholt. 81 Prozent (Vorjahr 85 Prozent) nutzen das Internet als Informationsquelle bei ihrer Jobsuche - gegenüber 65 Prozent (Vorjahr gleich), die auch die Zeitung heranziehen. 86 Prozent (Vorjahr 89 Prozent) jener Personen, die Zeitungsinserate lesen, gaben aber auch an, das Internet für die Jobsuche zu verwenden.

50 Prozent (Vorjahr 60 Prozent) nutzen auch das eigene, persönliche Kontaktnetzwerk bei der Suche nach Veränderung. Soziale Netzwerke im Internet wie Xing und LinkedIn verwenden nur mehr 35 Prozent (im Vorjahr noch 40 Prozent).

In eine Jobdatenbank tragen sich 34,6 Prozent ein (keine Veränderung zum Vorjahr).

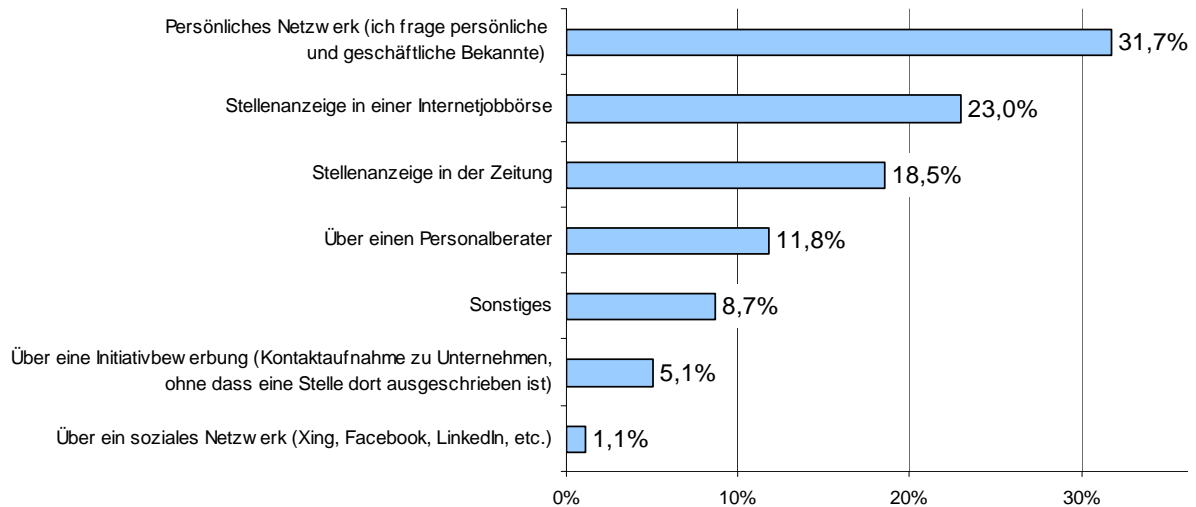
31,5 Prozent gaben an, einfach auf Anfragen von Headhuntern zu warten (im Vorjahr waren es mit 35,4 Prozent noch etwas mehr), wobei nur 31 Prozent davon auch proaktiv Personalberater kontaktieren. In Summe sind es 21,3 Prozent der Befragten, die angegeben haben, Personalberater selbst zu kontaktieren.

20 Prozent der Befragten senden Initiativbewerbungen.

Unter den sonstigen Informationsquellen über den Arbeitsmarkt wurde genannt:

- Branchenbekannte
- AMS - Beratung

Wie haben Sie Ihren aktuellen / letzten Job gefunden?



Interessant: Am Erfolgversprechendsten ist das eigene persönliche Kontakt-Netzwerk: Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer (32 Prozent) hat ihren aktuellen oder letzten Job über diesen Weg gefunden. Im Vorjahr waren es sogar 36 Prozent.

Danach folgen die Stellenanzeigen (23 Prozent über Online-Anzeigen und 18,5 Prozent über Zeitungs-Anzeigen), die jeden fünften zu einem neuen Arbeitsplatz verhelfen haben.

12 Prozent haben sich über einen Personalberater beruflich verändert (im Vorjahr 10 Prozent).

Initiativbewerbungen schneiden hingegen sehr schlecht ab. Nur 5 Prozent waren damit erfolgreich (obwohl es 20 Prozent versuchen). Noch weniger hilfreich waren offenbar nur soziale Online-Netzwerke wie Xing und LinkedIn, die nur in 1,1 Prozent der Fälle zu einem neuen Job führten. Im Vorjahr waren es mit 1,6 Prozent unwesentlich mehr.

Bei den sonstigen Nennungen wurde angeführt:

Wurde vom neuen Arbeitgeber direkt angesprochen (**mehrmalige Nennung**)

Von einem Headhunter angesprochen (**mehrmalige Nennung**)

Über die Website des Unternehmens

Wurde nach dem Praktikum direkt übernommen

Arbeitsmarktservice (**mehrmalige Nennung**)

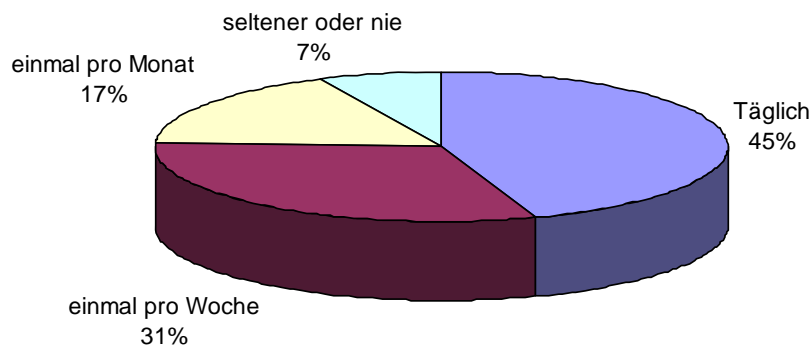
FH Karrieretage

Kontakt / Empfehlung von einem Bekannten (**mehrmalige Nennung**)

Verkaufsinendienst

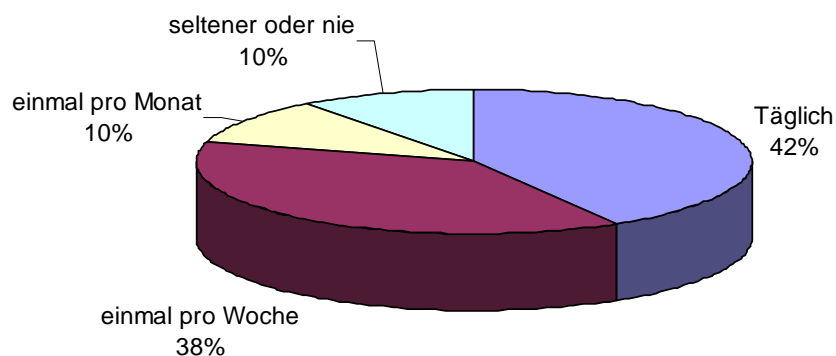
Im Folgenden finden Sie die Detailauswertung für den Verkaufsinendienst.

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

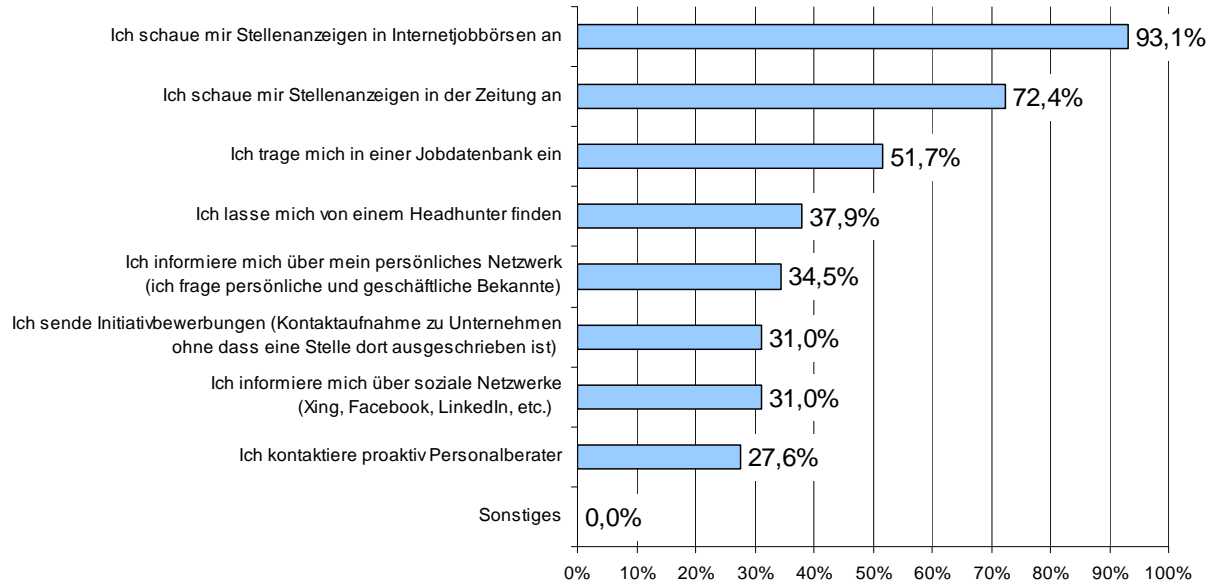


Gegenüber dem Vorjahr wird im Verkaufsinendienst häufiger an berufliche Veränderung gedacht.

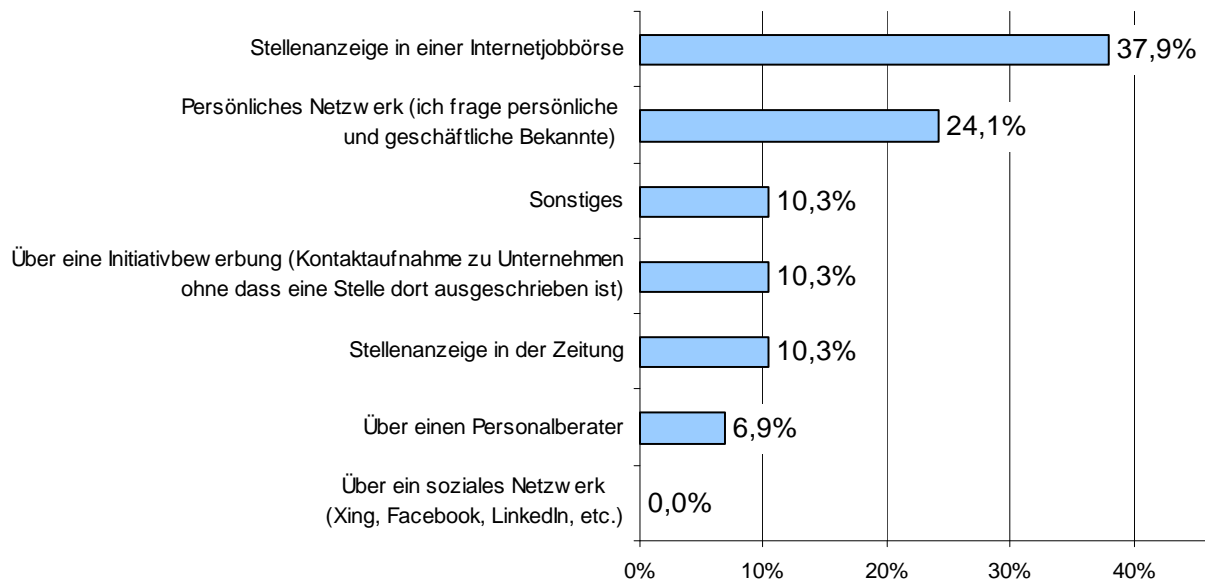
Wie oft informieren Sie sich derzeit über alternative Jobangebote in Tageszeitung, Internetjobbörsen oder über Ihr Netzwerk?



Wenn Sie sich über den Arbeitsmarkt oder über einen Jobwechsel informieren möchten, wie gehen Sie vor?



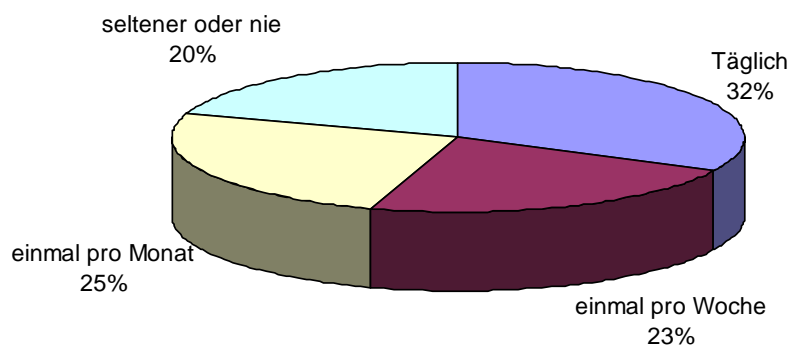
Wie haben Sie Ihren aktuellen / letzten Job gefunden?



Verkaufsaußendienst

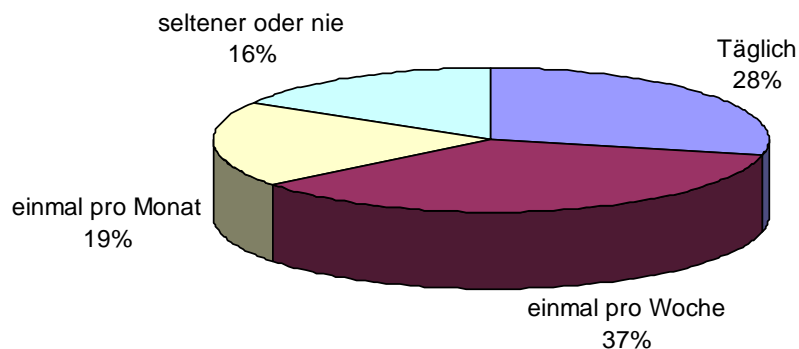
Im Folgenden finden Sie die Detailauswertung für den Verkaufsaußendienst.

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

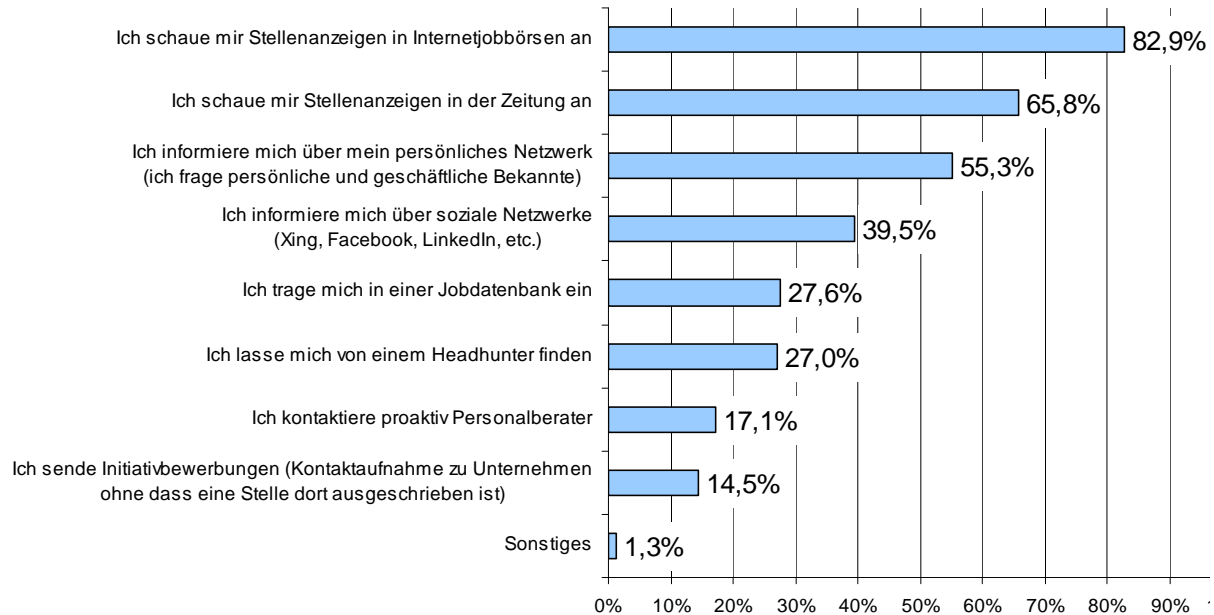


Gegenüber dem Vorjahr gibt es hier keine signifikante Veränderung.

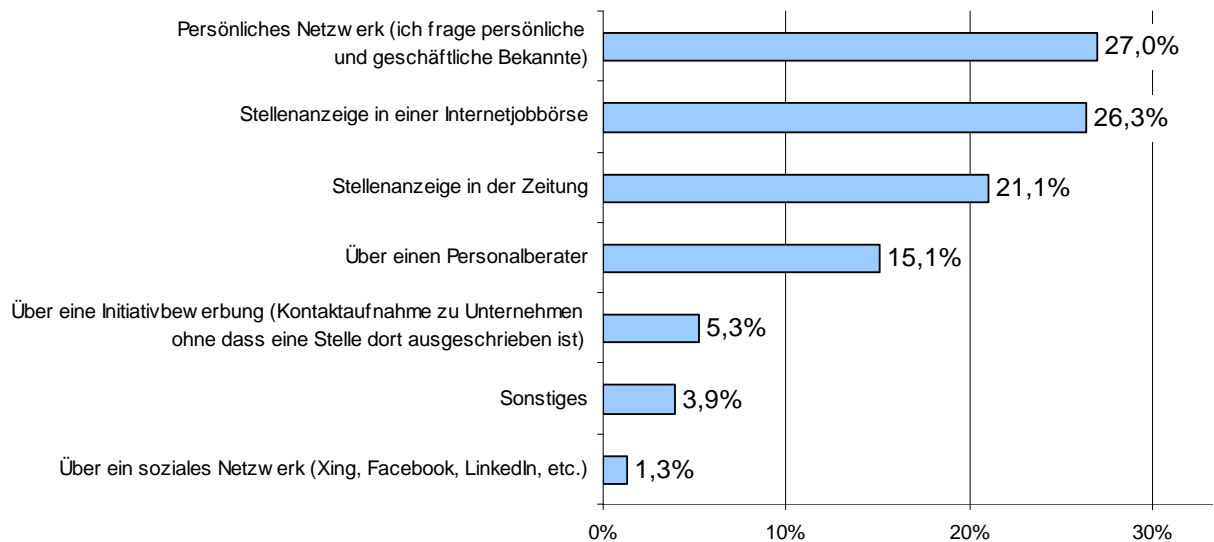
Wie oft informieren Sie sich derzeit über alternative Jobangebote in Tageszeitung, Internetjobbörsen oder über Ihr Netzwerk?



Wenn Sie sich über den Arbeitsmarkt oder über einen Jobwechsel informieren möchten, wie gehen Sie vor?



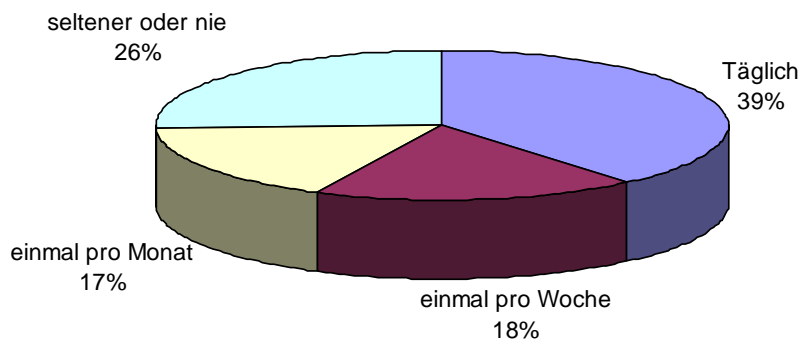
Wie haben Sie Ihren aktuellen / letzten Job gefunden?



Verkaufsleitung

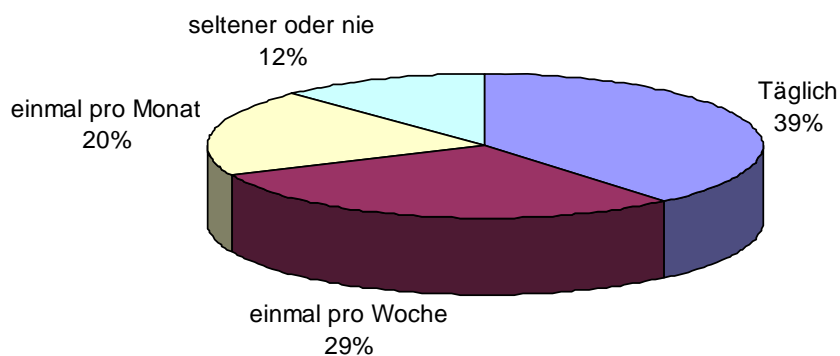
Im Folgenden finden Sie die Detailauswertung für die Verkaufsleitung.

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

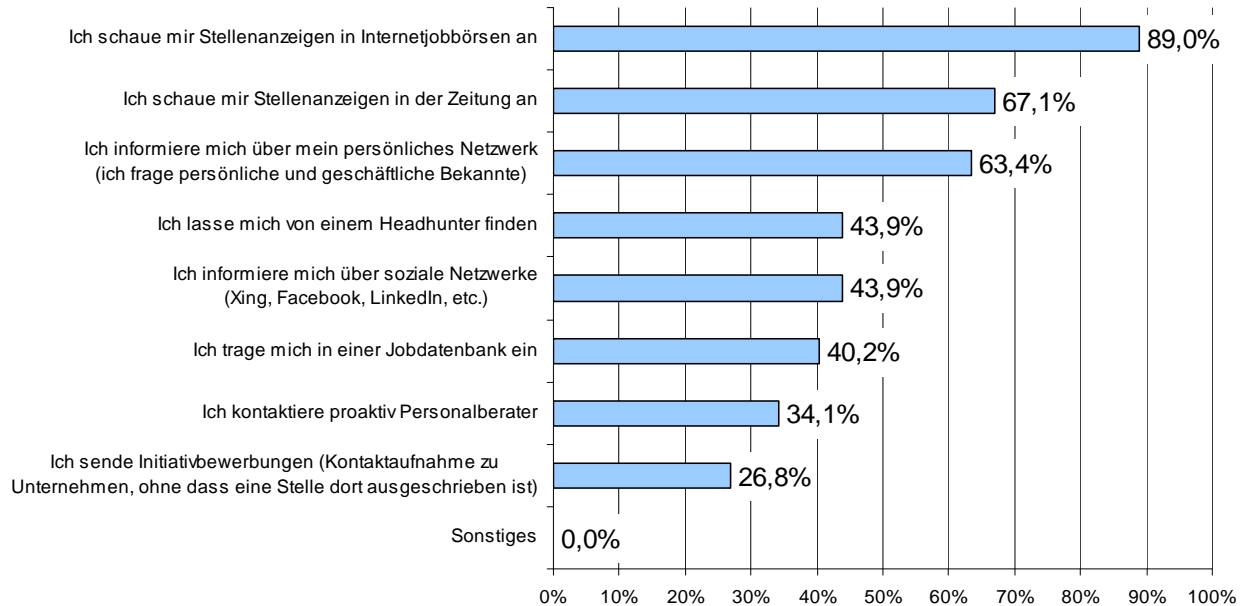


Gegenüber dem Vorjahr wird bei Verkaufsleitern etwas weniger häufig über berufliche Veränderung nachgedacht.

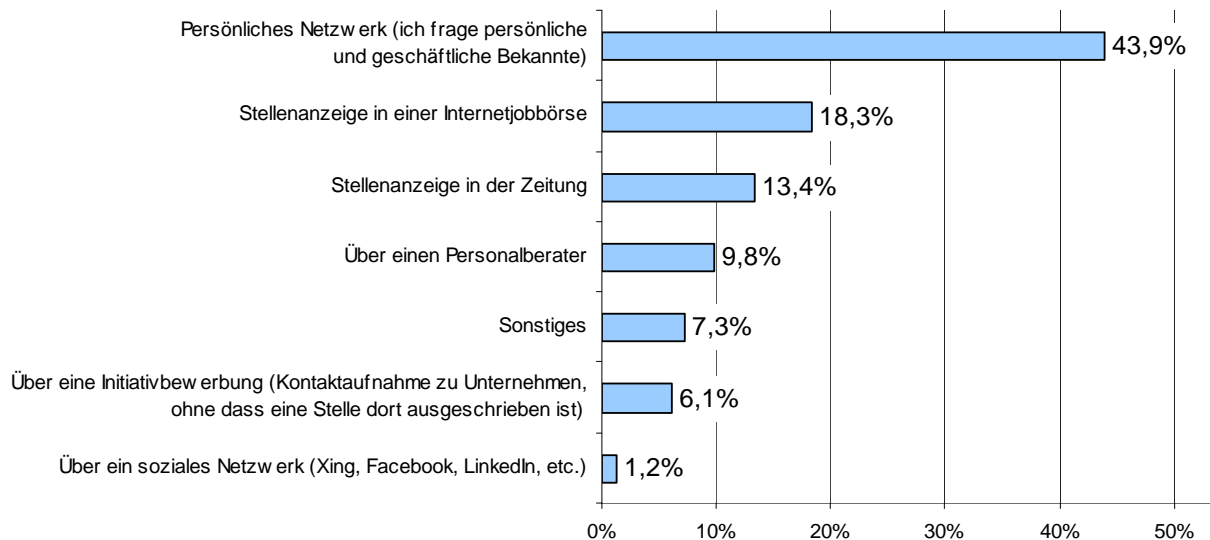
Wie oft informieren Sie sich derzeit über alternative Jobangebote in Tageszeitung, Internetjobbörsen oder über Ihr Netzwerk?



Wenn Sie sich über den Arbeitsmarkt oder über einen Jobwechsel informieren möchten, wie gehen Sie vor?



Wie haben Sie Ihren aktuellen / letzten Job gefunden?



Nachwort

Danke!

... an alle, die sich die Zeit genommen haben, unseren Fragebogen auszufüllen. Sie haben damit wesentlich zu einem aussagekräftigen Ergebnis, in Form dieser Studie beigetragen.

©jobs Personalberatung GmbH, September 2012