

Karriere zum Durchstarten: Kundenberater bei Vorwerk Kobold

Profis berichten, was sie an diesem Job besonders schätzen

Wuppertal, Mai 2012 – Wer gern eigenständig arbeitet und Freude am Umgang mit Menschen hat, bringt bereits die besten Voraussetzungen mit – Kundenberatung bei Vorwerk Kobold ist eine Tätigkeit mit vielen Möglichkeiten und sehr guten Zukunftsperspektiven. Und sie bietet Berufs- und Quereinsteigern eine Chance: Derzeit sucht das Unternehmen engagierten Nachwuchs. Gründe, eine Karriere im Direktvertrieb bei Vorwerk Kobold zu starten, gibt es viele.

„Durch meinen Beruf als Vorwerk Kundenberater kann ich mich richtig entfalten. Hier ist die Arbeit mein Hobby!“ Gisela Strauß ist eine von fast 2.500 Kundenberaterinnen und -beratern, die für Vorwerk Kobold in ganz Deutschland unterwegs sind – jeder von ihnen mit einer ganz persönlichen Geschichte. Der eine hängt für flexiblere Arbeitszeiten den alten Job an den Nagel. Die andere sucht nach längerer Babypause den Weg zurück in die Berufswelt. Was die selbstständig tätigen Kundenberater miteinander verbindet, ist die Freude an ihrem Job. Und die kommt nicht von ungefähr. Was die Attraktivität dieses Berufsmodells angeht, setzt das Familienunternehmen hohe Maßstäbe. Hier die vier wichtigsten Gründe, warum sich viele für den Beruf des Vorwerk Kobold Kundenberaters entscheiden:

Top 1: Guten Produkten eilt der gute Ruf voraus

Mit dem Bild, das viele Menschen von diesem Beruf haben, hat die Realität nicht mehr viel zu tun. Anstatt unangemeldet an der Haustür zu klingeln, vereinbaren die Kundenberater in der Regel feste Termine im Vorfeld. Dazu kommt es zum Beispiel durch ihre Präsenz an Informationsständen oder durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Die Kundenberater verstehen sich als Ansprechpartner, Problemlöser und Spezialisten für ihre Kunden, rund um die Vorwerk Kobold Staubsauger und in Fragen der Raumpflege. Sie stehen voll hinter „ihren“ Produkten, deren Effizienz in der Vorführung immer wieder neu verblüfft und überzeugt. Damit ist die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg bereits erfüllt. Worauf es noch ankommt, verrät Regine Voß (47), die Kunden im niedersächsischen Stadthagen betreut. Ihr Tipp für Neueinsteiger: „Anstatt auf Biegen und Brechen zu verkaufen, solltet ihr darauf achten, was die Kunden wirklich brauchen. So gewinnt ihr Vertrauen.“

Top 2: Attraktiv verdienen und Aufstiegsmöglichkeiten nutzen

Zielstrebigen Beratern steht bei Vorwerk der Aufstieg über verschiedene Karrierestationen bis hin zur Unternehmensspitze offen. „Engagement zahlt sich bei Vorwerk rasch aus – bereits nach einem Jahr war ich Teamleiterin“, berichtet Regine Voß. Durch die Bezahlung auf Provisionsbasis hat sie die Höhe ihres Einkommens maßgeblich selbst in der Hand. Anders als in der Branche häufig üblich, bietet Vorwerk Kobold zusätzliche Sicherheiten: durch Zuschüsse zur Kranken- und Rentenversicherung sowie durch Beteiligung an Umsätzen, die nicht durch den Kundenberater selbst, sondern über andere Vertriebswege erzielt werden. Ein weiteres wichtiges Plus: Außer Eigeninitiative investieren die Kundenberater nichts in ihren Job. Vorwerk trägt die Kosten für die 13-wöchige Ausbildung, stellt Vorführgeräte sowie Beratungs- und Verkaufsunterlagen kostenlos zur Verfügung.

Top 3: Den Tagesablauf selbst bestimmen

Wie und wann die Vorwerk Kundenberater ihren Job erledigen, entscheiden sie selbst. Ein Vorteil zum Beispiel für Mütter, die ihre Arbeitszeiten nach den Bedürfnissen der Familie richten möchten. Die Kundenberater wissen das Privileg zu schätzen, eigenverantwortlich mit einem starken

Unternehmen im Rücken zu arbeiten. Wie die einstige Konditoreibesitzerin Ines Lorenz: „In meinem früheren Beruf ging das Leben Jahr für Jahr an mir vorbei. Weil ich meine Arbeitszeiten jetzt selbst bestimme, ist zwischendurch auch mal Zeit für anderes, zum Beispiel für einen Arztbesuch.“

Top 4: Auf eigenem Terrain Kontakte festigen

Seit zwei Jahren sind die Vorwerk Kobold Berater in eigenen Einsatzgebieten, so genannten Festgebieten, unterwegs. Damit lässt sich leichter ein Vertrauensverhältnis zum Kunden aufbauen, der nun einen festen Ansprechpartner bei Vorwerk hat. „Die Leute kennen mich und wissen, dass ich für sie zuständig bin“, berichtet Bianka Lehmann (43). Die ehemalige Landwirtin startete bereits vor 18 Jahren als Kundenberaterin. Ihren früheren Job hängte sie von heute auf morgen an den Nagel, um nach nur einem Testtag zu Vorwerk zu wechseln. Bianka Lehmann hat es in die Liste der Topverkäufer gebracht: Sie gehört derzeit zu den zwanzig erfolgreichsten Kundenberatern im Unternehmen. Die 43-Jährige, die im brandenburgischen Eberswalde unterwegs ist, bringt auf den Punkt, was man für einen solchen Erfolg braucht: „Engagement, Kontaktfreude, Zeit und eine positive Ausstrahlung.“ Wer sich angesprochen fühlt, findet weitere Infos unter www.kobold-berater.de.

Sechs Vorwerk Kobold Kundenberater über ihren Beruf

„Vorwerk bietet alles, was ein Berufseinsteiger braucht. Man muss es nur nutzen.“

Carsten Schienmann, für Vorwerk im Raum Leipzig unterwegs

„Nach 15 Jahren als Hausfrau und Mutter genieße ich es, wieder einen Beruf auszuüben. Wenn die Kinder nachmittags beim Sport sind, nehme ich Termine wahr.“

Claudia Burghans, Kundenberaterin in Wesel

„Der große Vorteil ist, dass ich dank der Selbstständigkeit den Erfolg selbst steuern kann.“

Max Kandler, seit 1984 Kobold Kundenberater

„Ich finde, die Arbeit als Kundenberaterin macht ganz einfach Riesenlaune.“

Bianka Lehmann, 18 Jahre bei Vorwerk

„Es braucht Selbstdisziplin und die Fähigkeit, sich selbst motivieren zu können, dann kommt der Erfolg von alleine.“

Heike Hoppe, betreut Kunden im Raum Bremen-Haven

„Ich sehe das Festgebiet als große Chance, noch erfolgreicher zu werden. Denn ich will ja auch in 20 Jahren noch bei Vorwerk glücklich sein.“

Urs Mlody, seit 1999 Kundenberater



Immer im Fokus: Ideen für ein sauberes Zuhause

In jedem Staubsauger, in jedem Zubehör von Vorwerk Kobold steckt eine große Vielfalt ausgefeilter, raffinierter Möglichkeiten. Der Grund: Bei der Entwicklung neuer Produkte konzentriert sich Vorwerk Kobold mit Liebe fürs Detail und für höchste Qualität stets auf die Bedürfnisse der Verbraucher. Ideenreichtum gehört zu den wichtigsten Stärken, für die Kunden Vorwerk Produkte so schätzen. Denn so profitieren sie von immer neuen überlegenen „**Ideen für ein sauberes Zuhause**“.

Über Vorwerk Kobold

Die Vorwerk & Co. KG ist ein 1883 gegründetes Familienunternehmen mit Sitz in Wuppertal. Das Kerngeschäft der Unternehmensgruppe ist der weltweite Direktvertrieb hochwertiger Produkte. Die 1930 gegründete Vorwerk Deutschland Stiftung & Co. KG, Geschäftsbereich Kobold, gehört zu den führenden Anbietern von Raumpflege- und Reinigungslösungen im Premiumsegment. Für den Erfolg der Marke mit dem Kobold-Logo tragen insbesondere der marktführende Handstaubsauger Kobold VK 140 und der Bodenstaubsauger VT 265 sowie Zubehör und Pflegemittel bei. Alle Produkte werden am Unternehmensstandort in Wuppertal entwickelt, wo auch der Großteil der Produktion stattfindet. Weitere Informationen unter www.vorwerk-kobold.de.

Medienkontakt

HERING SCHUPPENER

Unternehmensberatung für Kommunikation GmbH

Marlies Peine / Sirin Emre

Tel: +49 (0)211 / 43079-38 / -15

Mail: mpeine@heringschuppener.com
semre@heringschuppener.com

Abdruck honorarfrei – Beleg erbeten