

### Meinungen

**UNIVERSITÄT DUISBURG ESSEN**  
**Prof. Dr. Hendrik Schröder**  
 Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaft, Universität Duisburg-Essen

## Lücken schließen!



„Wir freuen uns, mit Frau Steiner von Danone eine kompetente und versierte Lehrbeauftragte zum Thema Sales Management gewonnen zu haben. Von ihren Erfahrungen und Kenntnissen können die Essener Studierenden viel in die Praxis mitnehmen. Mit ihrer Veranstaltung "Sales Management" schließt Frau Steiner an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften in Essen eine Lücke, die immer noch in vielen Curricula vorhanden ist.“

## Geballte Kompetenz: Die Gastredner.

**Alexander Schüle**  
 Vorstand Arcando GmbH:

### Einzigartig und Praxisnah.



„Zum ersten Mal wurde mit der Sales Management Vortragsreihe das Thema Vertrieb in den Vorlesungsplan aufgenommen. Dies ist einzigartig in Deutschland - ein Engagement, das ich gerne durch praxisnahe Promotion-Insights im Rahmen eines Gastvortrags an der Universität Essen vertiefe.“

**Julia Archer**  
 Leiterin Category Management, Danone:

### Chancen und Herausforderungen vermitteln.



„Ich finde es extrem wichtig, praxisrelevante Inhalte in den Vorlesungen zu vermitteln. Um den Studenten praxisnah die wichtigsten CM-Inhalte sowie aktuelle Chancen und Herausforderungen im Bereich CM aufzuzeigen, habe ich die Vorlesungsreihe Sales Management als Gastredner besucht.“

## Karriere im Vertrieb - Klinkenputzen war gestern.

*Eine Karriere im Vertrieb? Diese Vorstellung ruft bei den Studierenden wenig Begeisterung hervor. Fast reflexartig erscheint vor dem geistigen Auge das Bild des aufdringlichen Staubsaugervertreeters, den man lieber nicht über die Schwelle lässt. Und wer will schon nach dem Studium Klinkenputzen?*

Dieses Vorurteil des Verkaufs sollte ganz schnell über Bord geworfen werden. Das meint Julia Steiner, Dozentin der 24-stündigen Vortragsreihe über praxisorientiertes Sales Management.

Dabei trifft es sich gut, dass die Dozentin im wirklichen Leben als Trade Marketing Manager bei Danone mit der täglichen Praxis im Vertrieb befasst ist.



**Dipl.-Kffr. Julia Steiner**  
 Trade Marketing Manager und Dozentin der Sales Management Vortragsreihe

## Pionierarbeit an der Uni Duisburg-Essen.

*Welche Karrierechancen bietet der Vertrieb und warum ist der Bereich Sales so attraktiv für Berufseinsteiger? Genau hier setzen die Inhalte der Vortragsreihe Sales Management an, mit dem Ziel, praxisorientiertes Vertriebswissen zu vermitteln. Die Bereitschaft und das Engagement von Prof. Dr. Schröder, die praxisorientierte Vortragsreihe in den Vorlesungsplan am Lehrstuhl für Betriebswirtschaft aufzunehmen, hält Julia Steiner für vorbildlich:*

Der Vertrieb hat mit vielen Vorurteilen und Fehleinschätzungen zu kämpfen - und das zu Unrecht. Als ich einer Bekannten erzählte, dass ich im Vertrieb tätig sei, fragte sie: "Im Vertrieb - Verkaufst du Staubsauger an der Haustüre?" Oftmals kommen Vorurteile und Fehleinschätzungen durch mangelnde Aufklärung zustande. Als Lehrbeauftragte

möchte ich die Studierenden für den Bereich Sales Management begeistern und vor allem praxisnah Karrierechancen aufzeigen. Wer engagiert und offen ist, auf Menschen zugeht, analytische Fähigkeiten mitbringt und begeisterungsfähig ist, wird in diesem Berufsfeld erfolgreich sein. Der Vertrieb ist extrem facettenreich - ob im Key

Account Management, Trade Marketing oder Category Management - die Entwicklungsfelder sind breit aufgestellt. Deshalb bietet der Vertrieb Nachwuchskräften mehr Einstiegs- und Karrierechancen als jeder andere Einsatzbereich.

## Vortragsthemen-SPIEGEL:

- 1. Veranstaltung:** Der deutsche Handel: Trends und Entwicklungen
- 2. Veranstaltung:** Trade Marketing
- 3. Veranstaltung:** Category Management
- 4. Veranstaltung:** Außendienst und Key Account Management
- 5. Veranstaltung:** Preismanagement
- 6. Veranstaltung:** Promotionmanagement

## Meinungs-SPIEGEL:

### Summa cum laude von den Studenten!

**Die Studenten bewerten die Vortragsreihe in Hinblick auf...**

Praxisbezug:	sehr gut
Verständlichkeit:	sehr gut
Relevant für die berufliche Zukunft (Jobeinstieg):	sehr gut
Lerneffekt:	sehr gut
<b>Lehrveranstaltung insgesamt:</b>	<b>sehr gut</b>

Ankündigung der Vertriebsreihe der Studenten (02.2010)



### Klares Meinungsbild bei den Teilnehmern:

**Felix Bontert, Student:**

„Ich habe bis jetzt noch keine Veranstaltung besucht, die so spannend und kurzweilig das theoretisch Erlernte mit der Praxis verbunden hat. Durch die interaktive Gestaltung der Stunden, eine überaus kompetente Dozentin sowie hochkarätige Gastredner, war es immer wieder eine Freude, die Vortragsreihe zu besuchen. Alles in allem kann ich "Sales Management" nur empfehlen.“

**Till Schmidt, Student:**

„Auch möchte ich mich nochmal für die interessante Veranstaltung bedanken, die den doch sonst sehr theoretischen Uni-Alltag aufgelockert hat, sehr interessante Einblicke in die Praxis ermöglichte und mich für das Thema Vertrieb begeistern konnte.“

**Bartholomäus Serkowski, Student:**

„Ich persönlich habe mich jedes Mal auf die Veranstaltung gefreut. Neben den gut verständlichen Folien waren die Beispiele und Erfahrungen aus der Praxis

sehr interessant. Zusätzlich haben die Übungsaufgaben die wesentlichen Inhalte der verschiedenen Themengebiete gefestigt. Meine Erwartungen wurden in jedem Fall übertroffen. Vielen Dank für die tolle Veranstaltung!“

**Timina Dzodziewa, Studentin:**

„Die Vorlesung hat mir gefallen, weil es abwechslungsreich war und viele Einblicke in den Beruf gegeben hat. Frau Steiner hat für eine angenehme Atmosphäre gesorgt, in der es möglich war, alle Fragen zu stellen, die anschließend ausführlich beantwortet wurden. Es war sehr informativ, praxisnah und keine Minute langweilig.“

**Marc Roßmann, Student:**

„Die Sales Management Vortragsreihe hat es geschafft, mir die verschiedenen Bereiche des Vertriebs mit den dazugehörigen Aufgaben näher zu bringen und mir einen Einblick in die komplexen Abläufe und Probleme in diesem Unternehmensbereich zu verschaffen. Die Verknüpfungen der einzelnen Vertriebsbereiche untereinander und mit dem Marketing, wurden sehr gut und transparent dargestellt. Alles in allem hat mir die Vortragsreihe einen sehr schönen Einblick in die berufliche Praxis vermittelt und durch praxisnahe Fallstudien wurde mir dazu angeregt, sich aktiv mit den anfallenden Aufgabenfeldern auseinanderzusetzen.“

## Presse-SPIEGEL:

**Lebensmittel Praxis** 21/2009

## Akademische Imagepflege

Sales-Management kennen Studenten kaum, entsprechend wenig beliebt sind die Jobs. Eine neue **LP-Kooperation** mit der Uni Duisburg-Essen soll das ändern.

Text: **Markus Oess**

„>> Aufräumen will Julia Steiner. Aufräumen mit den Vorurteilen und Fehleinschätzungen, mit denen die Vertriebsarbeit zu kämpfen hat. Steiner ist bei Danone verantwortlich für das Trade Marketing von Activia und wird bei der neuen Kooperationsveranstaltung der Universität Duisburg-Essen und der **LEBENSMITTEL PRAXIS** „Markenartikler treffen Hochschule“ referieren. „Ich möchte die Studierenden für eine Vertriebskarriere begeistern. Als ich einer Bekannten erzählte, dass ich im Vertrieb tätig sei, fragte sie: 'Im Vertrieb? - Verkaufst du auch Staubsauger an der Haustüre?' Ein Job im Vertrieb hat bei vielen Studenten nicht den besten Ruf. Schuld haben nach Auffassung von Steiner die sehr marketinglastigen und wenig vertriebsaffinen Inhalte an deutschen Universitäten. „Nicht selten wird keine einzige Vorlesung zum Thema Vertriebsmanagement angeboten - vor allem die praxisrelevanten Inhalte kommen an dieser Stelle oftmals zu kurz.“

Es gebe aber auch positive Beispiele. Die Uni Duisburg-Essen baut die Vorlesungsinhalte um weitere Themenfelder aus. Steiner wird in Zusammenarbeit mit Marketing-Professor Hendrik Schröder ab April 2010 eine



**JULIA STEINER,**  
 Trade Marketing Activia, Danone

Vorlesungsreihe über Sales-Management an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften in Essen halten und praxisnah Karrierechancen aufzeigen. „Wer engagiert und offen ist, auf Menschen zugeht, analytische Fähigkeiten mitbringt und begeisterungsfähig ist, wird im Vertrieb erfolgreich sein“, sagt die Managerin, die Erfahrung in vielen Vertriebspositionen gesammelt hat. Ihr Vortrag im Rahmen der Veranstaltung „Markenartikler trifft Hochschule“ soll darauf einen ersten Vorgeschmack geben. Danone steht in Kooperation mit verschiedenen Universitäten und Hochschulen in Deutschland. „Kontakt zu Studenten suchen wir durch Workshops, Unternehmenspräsentationen und Fachvorträge sowie durch Auftritte an Hochschulen und durch Teilnahme an von Hochschulen organisierten Veranstaltungen“, beschreibt die Managerin. Danone bietet in nahezu allen Bereichen Praktika-Stellen an. Besonders gute Praktikantinnen und Praktikanten werden in das Praktikanten-Bindungsprogramm „Young Talents@Danone“ aufgenommen. Das Unternehmen hat Traineeprogramme in den Bereichen Marketing/Sales, Operations und Industrial Management aufgelegt.

**Lebensmittel Zeitung** 28. Mai 2010

## Nachhilfe für ein Stiefkind

*Danone-Managerin will Studenten für Vertrieb begeistern – Lehrauftrag an der Uni Duisburg-Essen*

**Frankfurt.** Mit einer Vorlesungsreihe bringt Julia Steiner, Trade-Marketing-Expertin bei Danone, in München, Studenten der Universität Duisburg-Essen das vernachlässigte Thema Vertrieb näher.

„Das ist wirklich ein Herzensprojekt für mich“, sagt Julia Steiner, die selbst erst vor vier Jahren ihr Examen in Betriebswirtschaftslehre an der International School of Management in Dortmund abgelegt hat. Aus eigener Erfahrung weiß die heutige Danone-Managerin, dass vertriebsaffine Inhalte an vielen Hochschulen lediglich ein Schattendasein fristen, während Fragestellungen aus dem marketing- und Finance-Bereich die Vorlesungsverzeichnisse dominieren. „Da klafft eine Lücke im Bildungssystem“, findet die 26-Jährige.

Die Folge: Den Studenten fehlt grundlegendes Know-how, die Unternehmen bekämen nicht genügend qualifizierte Bewerber und ausbilden müssten deren Wissensdefizite ausbügeln. Zudem führe der Mangel an Informationen zu Vorurteilen, wie die junge Frau am eigenen Leib erfährt: Als sie ihre Sales-Karriere startet, wird sie prompt mit dem klassischen „Klinkenputzer-Image“ konfrontiert.

„Das kann doch nicht wahr sein“, empört sich die energische Nachwuchsmanagerin, die nach einem ers-



**Universitäre Bildungslücke:** Im Gegensatz zu Marketing oder Finance wird das Thema Sales im Vorlesungsverzeichnis oft stiefmütterlich behandelt.

ten Außendienstjob bei einem namhaften Hersteller von Energydrinks seit 2008 das Trade Marketing für die Danone-Brand Activia leitet. Sie will mit dem Negativbild aufräumen und startet kurzerhand eine Vortragsreihe an verschiedenen Hochschulen zum Thema „Karrierechancen im Vertrieb“. Ein Engagement, das rasch Beachtung findet und in einem Lehrauftrag zu Sales Management an der Universität Duisburg-Essen mündet. Mit Unterstützung ihres Arbeitgebers organisiert Julia Steiner eine sechst-

stellige Veranstaltungsreihe, in der sie 12 bis 15 abschlussnahen Studenten einen praxisorientierten Überblick über alle Bereiche des Vertriebs und die beruflichen Möglichkeiten auf diesem Feld vermittelt.

Mit der Resonanz ist die Dozentin sehr zufrieden. Die Teilnehmer seien „wissbegierig und hochmotiviert“. Im September setzt sie ihren Lehrauftrag an der privaten Fachhochschule BITS Iserlohn fort, wo die Vorlesungsreihe erstmals in einen Masterstudiengang integriert wird.

cd/lz 21-10