

Mit Freundlichkeit und organisatorischem Talent

Sara Baensch vom Ludwig-Erhard-Berufskolleg in Münster hat den euregionalen Wettbewerb um den Titel „Verkäufer des Jahres 2019“ gewonnen. Die 27-Jährige absolviert derzeit im 2. Lehrjahr ihre Ausbildung zur Drogistin im „dm-drogerie markt“ in Bocholt.

Was hat Ihnen dieser Preis, außer der Trophäe und reichlich Anerkennung, ganz persönlich gebracht?

Die positive Rückmeldung der Jurymitglieder hat mich sehr beeindruckt und mich auch im alltäglichen Umgang mit unseren Kunden bestärkt. Zudem habe ich im Austausch mit den anderen Teilnehmern, Jurymitgliedern und Lehrern die Vielseitigkeit der Branche kennengelernt.

Was war die Motivation für Sie, an diesem Wettbewerb teilzunehmen?

In meiner vorherigen Ausbildung zur Friseurin habe ich schon mal an einem Wettbewerb der Euregio teilgenommen. Mir hat dieser Wettbewerb so gut gefallen, dass ich diese Chance ein zweites Mal wahrnehmen wollte.



Überzeugte in Wesel mit Kompetenz und Freundlichkeit: Sara Baensch.

Was ist das Besondere an diesem grenzüberschreitenden Wettbewerb?

Das Besondere war, dass im Wettbewerb zwei Sprachen gesprochen wurden und es dementsprechend einen niederländischen wie einen deutschen Gewinner gab. Es war eine besondere Herausforderung, das Verkaufsgespräch mit dem anderssprachigen Partner zu meistern.

Was waren Ihre Aufgaben im Wettbewerb und mit welchen Kompetenzen haben Sie sich am Ende durchgesetzt?



Sara Baensch hat den euregionalen Wettbewerb zum „Verkäufer des Jahres“ gewonnen.

Die Aufgabe bestand darin, ein siebenminütiges Verkaufsgespräch zu führen. Die Schwierigkeit bestand darin, dass mein Käufer nur Niederländisch sprechen durfte und ich nur Deutsch. Aufgrund der verschiedenen Sprachen wurde das Gespräch nicht nur verbal geführt. Auch Mimik und Gestik waren Bestandteil des Gesprächs.

Die Jurymitglieder haben insbesondere meine positive, lockere und natürliche Art gelobt.

Sie haben sich als Drogistin für eine Karriere im Einzelhandel entschieden.

Was war Ihre Motivation, sich für den Handel zu entscheiden?

Meinen Beruf als Friseurin musste ich aufgrund einer Allergie aufgeben. Ich wollte aber weiter nah am Kunden arbeiten, außerdem interessiere ich mich sehr für Gesund-

heitspflege und Kosmetika. Die Ausbildung zur Drogistin war somit die optimale Möglichkeit, meine Interessen und Fähigkeiten zu kombinieren.

Die Ausbildung zum E-Commerce-Kaufmann wäre nichts für Sie gewesen?

Nein, ich schätze den persönlichen Kontakt zum Kunden und die individuelle Beratung.

Welche Kompetenzen sollte man für die Tätigkeit im Einzelhandel mitbringen?

Aus meiner Sicht Freundlichkeit, Teamfähigkeit und organisatorisches Talent. In unserem Unternehmen ist es zudem wichtig, über Kreativität und Umweltbewusstsein zu verfügen und offen für neue Trends zu sein.

Interview: Matthias M. Machan