

Demographie

Alter:	42
Familie:	verheiratet, 1 Kind
Wohnort:	Erkelenz
Hobbies:	Tennis, Fußball, Reisen, Heimkino

Karriereprofil

Branche	Handelsgewerbe
Rolle:	Vertriebsleiter
Im Unternehmen:	Seit 6 Jahren, 4 Jahre in dieser Rolle

Seine Ziele

Als Leiter des Vertriebs lebt Markus für die **Weiterentwicklung seiner Mitarbeiter**. Ziel ist dabei immer jeden einzelnen in seinem Team zum Erfolg zu begleiten. Hierzu möchte er insbesondere die **Kommunikation im Team** immer weiter verbessern. Auch eine **reibungslose Zusammenarbeit** und die **Koordinierung der Jahresziele** treiben ihn Tag für Tag an.

Seine Werte und Prinzipien

Pünktlichkeit ist ihm in allen Lebenslagen, sowohl beruflich als auch privat sehr wichtig. Im Umgang mit Kunden aber auch im eigenen Unternehmen, ist **Verbindlichkeit** für ihn nicht wegzudenken.



Markus Berger

Ein typischer Tag (Kernmomente)

- 07:00** Markus verschafft sich einen kurzen Überblick der Unternehmensnews.
- 09:00** Nach ersten E-Mails und dringlichen Telefonaten, steht eine erste Analyse der Kennzahlen an.
- 10:00** Im Jour-Fix mit dem Team, geht er die aktuellen Zahlen durch, arbeitet gemeinsam an Herausforderungen und setzt die Ziele für die kommende Woche.
- 16:00** Zum Tagesende sieht Markus noch einmal nach den Abschlüssen des Tages und bereitet den nächsten Tag vor.

Genutzte Software (relevante Erfahrung)

Dank **Office 365** ist Markus kaum noch auf einzelne Software Lösungen angewiesen. Gerade **Mobil** nutzt er dennoch gerne **Outlook, SharePoint** und **Teams** als Apps. Auch auf dem **Laptop** ist seine **Microsoft Teams** Installation ständig im Hintergrund.

Dank der Synchronisierung mit **Outlook** wissen seine Mitarbeiter immer wann sie ihn erreichen können. Im täglichen Geschäft dürfen **Excel** und **Power BI** nicht fehlen, insbesondere in ihrer **Online Version**.

Top 3 Frustraktoren

1. Die Kundenbeziehungen leiden unter ineffizienten oder problembehafteten internen Prozessen.
2. Vertriebschancen können nicht genutzt werden weil durch den mangelhaften Austausch wichtige Informationen fehlen.
3. Es ist umständlich die Zahlen bezogen auf einzelne Mitarbeiter auszuwerten.

Genutzte Geräte

Sein **Samsung Galaxy s10** ist sein treuer Begleiter, die **Bluetooth-Kopfhörer** sind nicht mehr wegzudenken. Sein **Microsoft Surface Pro** ist optimal für alle Vertriebssituationen. Eine Smartwatch nutzt er nicht, bei der Zeit setzt er auf Schweizer Uhrwerke. Im Homeoffice nutzt er gerne eine **Konferenzspinne**.