



[ESC 2019 in s' Hertogenbosch, Niederlande, Studierende aus Aalen waren dabei!](#)

Auch in diesem Jahr fand wieder der ESC (European Sales Contest), bei welchem sich Studenten aus ganz Europa in ihren Verhandlungsfähigkeiten miteinander messen können, statt. In diesem Jahr wurde der ESC vom 22.05. bis 23.05.2019 von der Avans University of Applied Sciences in s' Hertogenbosch (Niederlande) ausgetragen.

Auch die Hochschule Aalen war dabei und wurde von den IST-Studenten Mark Pöpperl, Lorena Straub und Isabell Koch vertreten.

Wie bereits in den Jahren zuvor, bekamen alle Teilnehmer bereits vorab eine Case Study zugesandt, wodurch sie sich auf den Wettbewerb vorbereiten konnten. Ziel der diesjährigen Case Study war es, die SalesCloud (ein Cloud-basiertes CRM-Produkt der Firma Salesforce) an den potentiellen Kunden Euler Hermes zu verkaufen. Um die Situation möglichst realitätsnah erscheinen zu lassen, mussten die Teilnehmer des ESC2019 dieses Jahr zum ersten Mal schon vor dem eigentlichen Event aktiv werden: in einem Acquisition Call sollte Interesse beim potentiellen Kunden geweckt werden und ein persönliches Treffen zur Needs-Identification vereinbart werden. Dieses Treffen fand dann vor Ort in s'Hertogenbosch am 23.05.2019 statt. Hierbei sollte unter Anwendung der SPIN-Fragetechnik herausgefunden werden, welche Bedürfnisse der Kunde hat und weshalb die SalesCloud die passende Lösung darstellt. In den vergangenen Jahren wären nun bereits die Finalisten bekannt gegeben worden, nicht aber dieses Jahr, in welchem es automatisch für alle Teilnehmer in die nächste Runde – die Preisverhandlung – ging. Nach der Preisverhandlung wurde es dann spannend und die drei Finalisten des ESC 2019 wurden bekannt gegeben. Diese hielten im Finale eine Präsentation, in welcher sie erklärten, weshalb Salesforce die beste Lösung für Euler Hermes bereitstellt. Den ersten Platz und somit den Sieg des ESC 2019 holte sich ein Student der Edinburgh Napier University in Schottland. Auch wenn es nur einen Gewinner geben konnte, konnte doch jeder Teilnehmer ganz persönlich profitieren, da der ESC eine einzigartige Chance bietet, Erfahrungen im Vertrieb zu sammeln, sich mit anderen Studenten aus ganz Europa zu messen und sich mit diesen auszutauschen.

Natürlich ist eine gute Vorbereitung für ein solches Event essentiell. Hierbei wurden



die Studenten der HS Aalen jederzeit von den Coaches Herrn Prof. Dr. Borgmeier, Tim Schöllkopf und Mark Bühner unterstützt. Deshalb an diese Stelle nochmals ein herzliches Dankeschön für die Arbeit und Zeit, die Sie sich genommen haben!

Neben der eigentlichen Competition, fand am 22.05. zudem eine Speed-Selling-Competition statt. Hier war die Aufgabe der Studenten, einen Elevator Pitch vorzutragen, mit dem Ziel die Jury davon zu überzeugen, weshalb sie perfekt für eine Traineeestelle bei der Firma Gartner geeignet sind. Die Schwierigkeit lag darin, dass jeder Teilnehmer nur exakt 2 Minuten Zeit hatte, um sein Gegenüber von sich zu überzeugen. Insgesamt wurde dieser Pitch fünfmal vorgetragen und im direkten Anschluss erfolgte ein individuelles Feedback, wodurch der Lerneffekt für jeden einzelnen Teilnehmer sehr hoch war.

Abschließend bleibt also nur zu sagen, dass es eine einzigartige Erfahrung mit vielen tollen Begegnungen war und es sich jederzeit lohnt, eine solche Chance zu nutzen und beim ESC mitzumachen!