

**NEWS**

---

**Studentin der Hochschule Aalen gewinnt bei der European Sales Competition 2020**

Anna-Maria Klimmek überzeugt die internationale Jury mit ihrem Verkaufstalent

**09.12.2020** | Ganz gleich ob Großkonzern oder Einzelhändler – jedes Unternehmen muss etwas verkaufen, seien es Produkte oder Dienstleistungen. Der Verkäufer oder die Verkäuferin müssen für einen erfolgreichen Abschluss im Kundengespräch genauso überzeugen wie das Produkt. Doch was genau macht eine gute Verkaufsberatung aus? Die besten Sales-Studierenden Europas haben sich jetzt bei der „European Sales Competition“ gemessen. Den Sieg trug Anna-Maria Klimmek davon, die an der Hochschule Aalen „Leadership in Industrial Sales and Technology“ studiert.

Der jährlich ausgetragene European Sales Competition (ESC) ist ein Wettbewerb, bei dem sich die zukünftige „Sales Elite“ Europas unter realitätsnahen Bedingungen misst. Über vier verschiedene Runden mussten die Sales-Talente der teilnehmenden Hochschulen und Universitäten aus ganz Europa ihr Können zeigen und den Kunden von ihrer Lösung überzeugen. Auch die Hochschule Aalen war bei dem erstmals digital stattfindenden Event dabei und wurde von den „Leadership in Industrial Sales and Technology“-Studierenden Ceren Kasa, Anna-Maria Klimmek und Basel Al Adib vertreten.

Im Vorfeld bekamen die Teilnehmenden ein konkretes Szenario zugesandt, um sich auf den Wettbewerb und die simulierten Verkaufsgespräche vorzubereiten zu können. Da Kundenansprachen und Kundenbindungen einen wichtigen Stellenwert einnehmen, ging es im diesjährigen Szenario darum, eine Customer-Relationship-Management-Lösung zur zentralen Verwaltung der Kundeninformationen zu verkaufen. Um die Situation möglichst realitätsnah zu gestalten, gab es vier verschiedene Runden – angefangen mit einem „Elevator Pitch“, einer prägnanten Kurzpräsentation einer Idee oder eines Produktes. Die Teilnehmenden hatten drei Minuten Zeit, um den potenziellen Kunden von einem ersten Sales-Meeting zu überzeugen. Bei der zweiten Runde – dem Sales-Meeting – galt es, mithilfe der richtigen Fragetechniken die Kundenbedürfnisse zu verstehen und eine maßgeschneiderte Produktpräsentation abzuliefern.

In der dritten Runde musste dann eine Entscheidungsträgerin überzeugt werden. Von mehr als 50 Teilnehmenden zogen die vier Besten ins Finale ein, bei dem es um die

Preis- und Vertragsverhandlung sowie den Abschluss des Deals ging. Darunter befand sich dank ihrer Spitzenleistungen auch Anna-Maria Klimmek von der Hochschule Aalen. Die Studentin hatte somit die Möglichkeit, der internationalen Jury nochmals ihr ganzes Sales-Repertoire zu zeigen und setzte sich damit gegen die drei anderen Finalistinnen durch. „Das war eine tolle Erfahrung. Der Wettbewerb ist eine super Möglichkeit, das Gelernte praktisch anzuwenden. Und dass ich jetzt auch noch gewonnen habe, ist einfach unglaublich“, freut sich Klimmek. „Dieser Erfolg zeigt auch, dass die Hochschule Aalen mit dem Bachelorstudiengang International Sales Management and Technology und dem Masterstudiengang Leadership in Industrial Sales and Technology auch international eine echte Größe im Bereich des Business-to-Business-Vertriebs darstellt“, sagt Prof. Dr. Arndt Borgmeier, Studiendekan des Masterstudiengangs Leadership in Industrial Sales and Technology.