

NEWS



European Sales Competition 2024

Vier Studierende der Hochschule Aalen auf der European Sales Competition in Helsinki

04.06.2024 | Am Dienstag, 21.05.2024 ging es für die vier Aalener Studenten Mario Nell, Eduard Heinz, Luca Dietl und Felix Kaiser auf zur [European Sales Competition](#) nach Helsinki, Finnland. Sie präsentierten mit ihrer Teilnahme die Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft. Begleitet wurden diese von ihren Coaches Prof. Dr. Arndt Borgmeier und der PhD-Studentin Tanja Mohr.

HELSINKI Am Dienstag, 21.05.2024 ging es für die vier Aalener Studenten Mario Nell, Eduard Heinz, Luca Dietl und Felix Kaiser auf zur European Sales Competition nach Helsinki, Finnland. Sie präsentierten mit ihrer Teilnahme die Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft. Begleitet wurden diese von ihren Coaches Prof. Dr. Arndt Borgmeier und der PhD-Studentin Tanja Mohr.

Bei der European Sales Competition handelt es sich um einen Vertriebswettbewerb bei dem Studierende aus Europa, Asien und den Vereinigten Staaten teilnehmen. Dieses Jahr nahmen 81 talentierte Vertriebsstudierende aus 27 verschiedenen Universitäten teil. Die Veranstaltung wurde dieses Jahr von der Haaga-Helia University of Applied Sciences in Helsinki veranstaltet worden. Für die vier Aalener Studenten sowie für ihre Coaches, die gleichzeitig als Jury in dem Wettbewerb teilnahmen, war dies eine großartige Möglichkeit, am internationalen Austausch teilzuhaben.

Am Dienstag, nachdem die vier Studierende und ihre beiden Coaches in Helsinki ankommen gab es ein letztes Briefing und die verschiedenen Verhandlungsrunden wurden ein letztes mal durchgesprochen.

Am Mittwochmorgen ging es somit an die [Haaga-Helia University of Applied Sciences](#) dort begann das Programm mit der Registrierung und der anschließenden Eröffnung. Hier wurden alle Studierende begrüßt und der Ablauf dieses Events durchgesprochen. Am Nachmittag fand nun die erste Verhandlung statt. Hier wurden alle Studierende einzeln in Verhandlungsräume gebracht. Die Aufgabe war dabei mit einem Einkäufer 20 Minuten zu verhandeln. Die Studierende mussten dabei die Rolle als Mitarbeitende von Management Events einnehmen, die TeamViewer ihren Service verkaufen sollten.

Am Donnerstag startete der Tag mit einer Teamaufgabe. Hier wurden jeweils 6 Studie-

rende aus unterschiedlichen Universitäten zusammengeführt. Sie sollten ein Konzept ausarbeiten bei dem der Präsident von TeamViewer an die Haaga-Helia University kommt. Die Studierenden präsentierten das Konzept anschließend der Audienz.

Am Nachmittag wurde Runde 2 der Verhandlung durch die Studierenden durchgeführt. Das Vorgespräch zwischen Management Events und TeamViewer sollte nun tiefer in die Materie gehen. Abgerundet wurde dieser Tag mit einem Gala-Dinner.

Am Freitag stand nun das Finale an. Hier durften die letzten vier verbliebenen Studierenden mit den wirklichen Mitarbeitenden von TeamViewer verhandeln. Das Gespräch wurde Live für die Teilnehmenden übertragen.

Für die Aalener Studenten und ihre Coaches war dies ein besonders bereicherndes Erlebnis, das ihnen nicht nur wertvolle Erfahrungen, sondern auch neue internationale Kontakte und Perspektiven eröffnet. Dieser internationale Austausch und die gesammelten Erfahrungen werden ihnen auf ihrem weiteren akademischen als auch beruflichen Weg von großem Nutzen sein.