

## **Vertriebler wünschen sich mehr finanzielle Sicherheit**

### **Neue Studie von salesjob offenbart Wünsche und Ziele der Vertriebsmitarbeiter**

---

Jährlich erstellt die salesjob Stellenmarkt GmbH den Jobreport Vertrieb, welcher deutschlandweit den Jobmarkt mit Fokus auf Vertriebsberufe beleuchtet – dieses Jahr aus Sicht der Mitarbeiter. salesjob befragte über 300 Teilnehmer u. a. zu den Themen Arbeitsmotivation, Wechselwilligkeit bzw. -motive und gewünschte Benefits und liefert einen spannenden Überblick darüber, was Vertriebsfachkräfte sich für ihren Job wünschen. Außerdem wird die Stellenmarktsituation des Jahres 2018 ausgewertet und eine Übersicht des aktuellen Vertriebsjobmarkts präsentiert. Die gesamte Studie erhalten Sie über unseren Pressekontakt (siehe Ende der Mitteilung).

### **Boni & Prämien sind überholt - lieber ein höheres Festgehalt und Weihnachtsgeld**

Überraschend sind auch die Ergebnisse zur variablen Vergütung. So würde der Großteil der Mitarbeiter eine geringe variable Vergütung zugunsten eines höheren Festgehalts wählen. Dieses sollte im Durchschnitt bei 75 % liegen, während der ideale Bonus- bzw. Provisionsanteil bei 25 % liegen sollte. Auch die jährliche Auszahlung von Weihnachts- bzw. Urlaubsgeld nimmt einen höheren Stellenwert bei den Mitarbeitern ein, als es Unternehmen vermuten.

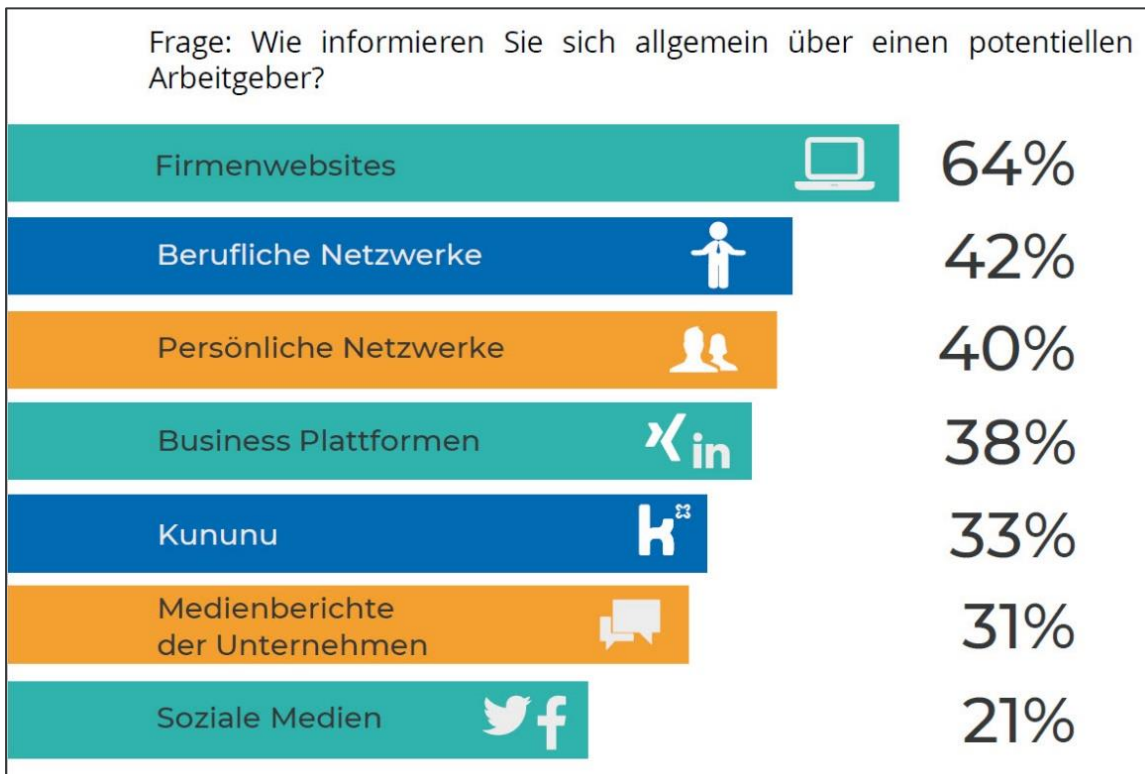
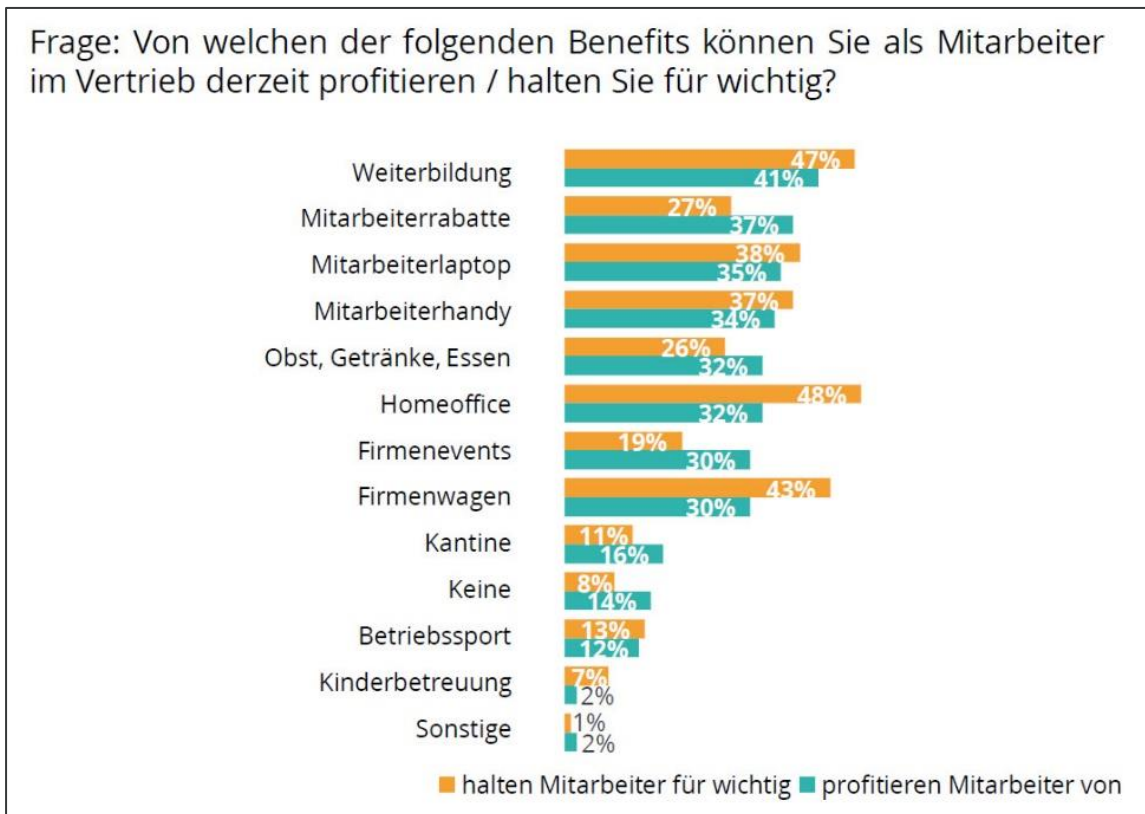
### **Lieber im Homeoffice arbeiten statt auf Mitarbeitererevents gehen**

Während Unternehmen die Bedeutung von Firmenevents deutlich überschätzen, wird der Wunsch nach Homeoffice und flexiblen Arbeitszeiten unterschätzt. Beinahe die Hälfte aller Befragten (48 %) hätte gern die Möglichkeit von zu Hause aus zu arbeiten. Für die Fahrt ins Büro oder zu Terminen würden sich immerhin 43 % einen Firmenwagen wünschen.

### **Investition in (spezifische) Jobbörsen & die Unternehmensseite lohnt sich**

Bei der Suche nach einem neuen Job nutzen Bewerber vor allem allgemeine Jobbörsen, gefolgt von branchenspezifischen Online-Stellenmärkten. Auch persönliche Netzwerke spielen eine große Rolle. Unternehmen sollten außerdem die Bedeutung ihrer Firmenwebsite nicht unterschätzen. Sie ist aus Sicht der Mitarbeiter das wichtigste Medium, um sich über den zukünftigen Arbeitgeber zu informieren.

## Auszug aus dem aktuellen Jobreport



## Über den salesjob-Jobreport

Basis des Jobreports 2019 ist eine Online-Befragung unter ca. 300 Vertriebsmitarbeitern (Erhebungszeitraum Dez 2018 bis Feb 2019), welche die aktuelle Bewertung des Berufsfeldes aus Mitarbeitersicht hinterfragte. Die Erkenntnisse der Befragung wurden den Umfrage-Ergebnissen des letzten Jobreports, welche die Sicht von Personalern bzw. Unternehmen fokussierte, gegenübergestellt.

Außerdem erfolgte eine Stellenmarktanalyse, welche Jobangebote in Printmedien, Online-Jobbörsen, Firmenwebseiten und der Bundesagentur für Arbeit auswertete (Erhebungszeitraum Jan 2018 bis Dez 2018).

Der Report entstand in Zusammenarbeit mit index Research.

## Über salesjob.de

[salesjob.de](https://www.salesjob.de) ist eine berufsgruppen-spezifische Online-Karriereplattform für Top-Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb. Unternehmen können mit Hilfe von salesjob sehr gezielt, schnell und preisgünstig qualifizierte Sales-Profis rekrutieren, während Stellensuchenden eine große Auswahl an Top Jobs angeboten wird. Neben dem Stellenmarkt ist salesjob.de auch ein Informationsportal, das alle Trends rund um Karriere und Vertrieb beleuchtet.

## Gender-Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht und sollen keine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts darstellen.

## Pressekontakt

Jennifer Riehl

Tel.: 030 39088-458 | [riehl@salesjob.de](mailto:riehl@salesjob.de)

salesjob Stellenmarkt GmbH | Chausseestraße 25 | 10115 Berlin

Sie hätten den Jobreport gern als PDF zugeschickt oder in gedruckter Ausführung? Dann kontaktieren Sie bitte Jennifer Riehl für weitere Informationen.