Jobreport Vertrieb 2016/2017

salesjob Stellenmarkt GmbH

Personalmarktfoschung von index Research

Ziel des Reports ist eine ausführliche Analyse der Jobmarktsituation für und die Rekrutierung von Vertriebsfachkräften in Deutschland. Kernfragen darin sind die Verteilung der im Vertrieb tätigen Personen, ein Vergleich der verschiedenen Tätigkeitsbereiche, die tatsächliche Stellenmarktsituation im Wettbewerb um die Fachkräfte sowie die Beurteilung der Kandidatengewinnung aus Arbeitgebersicht.

Im Detail betrachtet werden dabei regionale Aspekte, unterschiedliche Tätigkeitsbereiche, für die Vertriebsmitarbeiter unter anderem gesucht werden, geforderte Qualifikationen von Vertriebsmitarbeitern sowie die Beurteilung des Besetzungsprozesses.

Zu den Vertriebsberufen werden im vorliegenden Bericht, wenn nicht anders genannt, Tätigkeiten in Vertriebs- und Verkaufsberufen gezählt .

Basis des Berichts sind einerseits Stellenmarktanalysen von index Research auf Grundlage der Stellenmarktdatenbank index Anzeigendaten. Dabei wurden Stellenangebote von Unternehmen und Personaldienstleistern in Zeitungen, Online-Jobbörsen, auf Firmenwebseiten und bei der Bundesagentur für Arbeit im Zeitraum Juli 2015 bis Juni 2016 ausgewertet. Andererseits beinhaltet der Bericht eine Umfrage unter Anbietern von Vertriebsjobs, die index Research im Auftrag von salesjob durchgeführt hat, sowie Sekundäranalysen von aktuellen Strukturdaten der Bundesagentur für Arbeit, des statistischen Landesamtes Baden-Württemberg sowie von Gehaltsdaten von gehalt.de.

salesjob Stellenmarkt GmbH, Berlin 30.09.2016

01 Management Summary

02 Wo wird gesucht?

- Wo werden Vertriebler gesucht?
- Wo arbeiten Vertriebler?
- Wo wohnen Vertriebler?

03 Wer wird gesucht?

- Wer sind die Vertriebler?
- Welche Kenntnisse werden gefordert?
- Welche Soft Skills sind entscheidend?
- Wie werden Vertriebskandidaten in Bewerbungsgesprächen wahrgenommen?
- In welchen Vertragsformen arbeiten Vertriebler?

04 Wer sucht?

- Welche Branchen suchen?
- Wie ist die Stellenmarktentwicklung?
- Wer sind die Top-Arbeitgeber?

05 Rekrutierung

- Wo wird gesucht?
- Welche Herausforderungen gibt es?
- Welche Auswahlkriterien haben die Personalentscheider?
- Mit welchem Erfolg wird rekrutiert?

06 Vergütung

- Welche Rolle spielt die variable Vergütung?
- Welche Benefits werden eingesetzt?
- Welche Rolle spielt der Firmenwagen?
- Wie ist das Lohnniveau in Vertriebstätigkeiten?

Zusammenfassung

Insgesamt sind es **mehr als 80.000 Unternehmen pro Jahr**, die Neueinstellungen im Vertrieb vornehmen möchten, Personaldienstleister nicht mitgerechnet. Nicht nur der Handel sucht händeringend, Vertriebsmitarbeiter werden in allen Branchen gesucht. Neben der Industrie bieten die Branche Information und Kommunikation sowie die Unternehmensdienstleister sehr viele Jobs.

Für Berufe im Vertrieb gibt es kaum Ausbildungsplätze, der Anteil an Jobs für Young Professionals hingegen ist deutlich höher als im Durchschnitt. Beides legt nahe, dass die Tätigkeit gut geeignet ist für **Quereinsteiger**. Viele Unternehmen erwarten sogar **spezifische Fach- oder Branchenkenntnisse** von ihren neuen Vertriebsmitarbeitern. **Berufserfahrung** ist wichtig, zudem setzen die meisten Unternehmen spezifische **Soft Skills** voraus. Die Stellenanzeigen-Analyse zeigt, dass von den potenziellen Bewerbern bereits signifikant häufig kommunikatives Auftreten und kundenorientiertes Arbeiten erwartet wird. Alter und Noten spielen der Umfrage unter den Jobanbietern zufolge eine weniger große Rolle.

Neben Stellenanzeigen sind Mitarbeiterempfehlungen und die Suche über Business-Plattformen die am häufigsten genutzten **Rekrutierungswege**. Kleinere Unternehmen nutzen öfter Social Media als Rekrutierungsweg als größere Unternehmen.

Zwar zeigen sich Unternehmen mit der Anzahl der Bewerbungen auf Vertriebsjobs zufriedener als im Durchschnitt, für die **Bewerberqualität** gibt es aber eine schlechtere Note. Als besonders schlecht beurteilen die Firmen die Bewerbungen für den Telesales und den Außendienst. Bewerber für den Vertriebsinnendienst und die Vertriebsleitung bekommen dagegen überdurchschnittlich gute Bewertungen. Das größte Problem für die Unternehmen ist, dass die Vertriebskandidaten, die sich bewerben, fachlich nicht in das Suchprofil passen. Etwa ein Drittel der Unternehmen sieht darin, dass das eigene Unternehmen nicht ausreichend bekannt ist oder weniger attraktive Vergütungsmodelle anbieten kann als andere Unternehmen, eine **Hürde in der Anwerbung von Vertriebspersonal**. 38% meinen, dass es grundsätzlich schwierig ist, Mitarbeiter für den eigenen Standort zu gewinnen. Die Mehrheit der Unternehmen aus der Branche Information und Kommunikation findet sogar, dass Vertriebsmitarbeiter genauso schwer zu finden sind wie die ohnehin schwer zu rekrutierenden IT-Mitarbeiter. Mehr als ein Viertel der insgesamt befragten Unternehmen gibt tatsächlich an, dass Vertriebsmitarbeiter schwerer zu finden sind als IT-Mitarbeiter.

Dass sich Vertriebsmitarbeiter tendenziell besser auf das **Vorstellungsgespräch** vorbereiten würden als Kandidaten für andere Tätigkeitsbereiche im Unternehmen, können die Personalverantwortlichen nicht feststellen. Die Mehrheit nimmt Vertriebskandidaten als extrovertierter wahr und hat den Eindruck, dass das Gehalt für sie eine größere Rolle spielt als für Kandidaten anderer Tätigkeitsbereiche. Gleichzeitig beklagt die Mehrheit der Unternehmen **überzogene Gehaltsforderungen** seitens der Bewerber. Tatsächlich nimmt die **variable Vergütung** bei den Unternehmen eine wichtige Rolle ein, 84% der Personalentscheider messen ihr einen entscheidenden Einfluss auf den Arbeitserfolg der Vertriebsmitarbeiter zu. Durchschnittlich beträgt der Anteil der variablen Vergütung 32%, bei 17% der Unternehmen sogar über 50%.

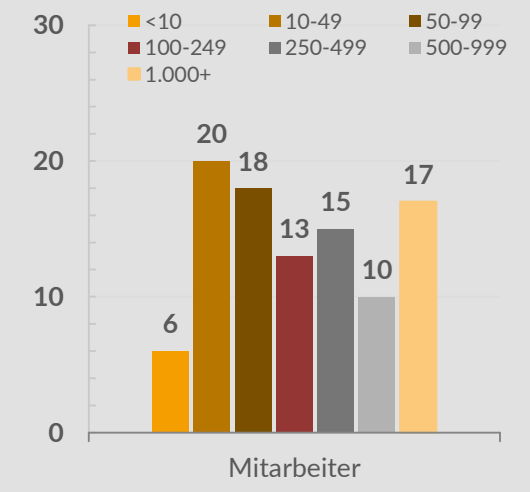
salesjob

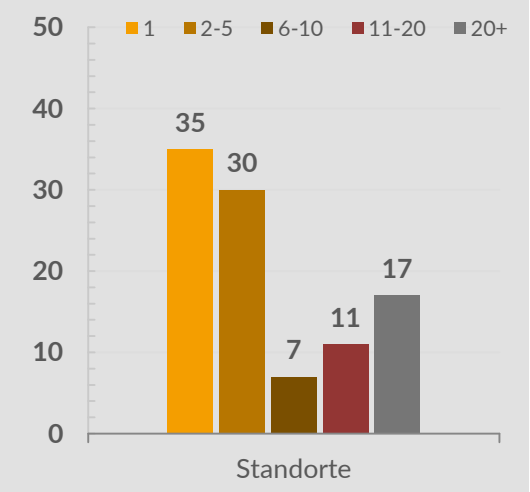
Eckdaten

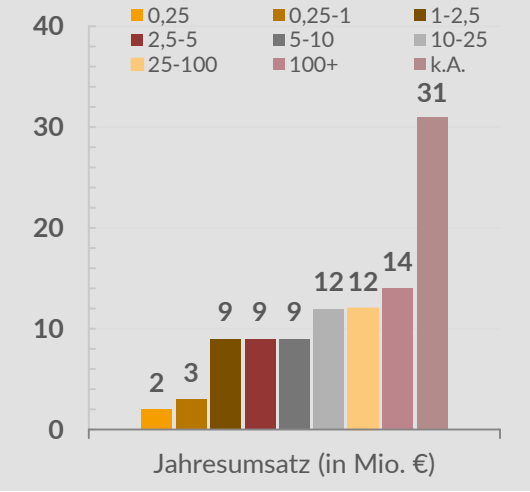
Umfrage

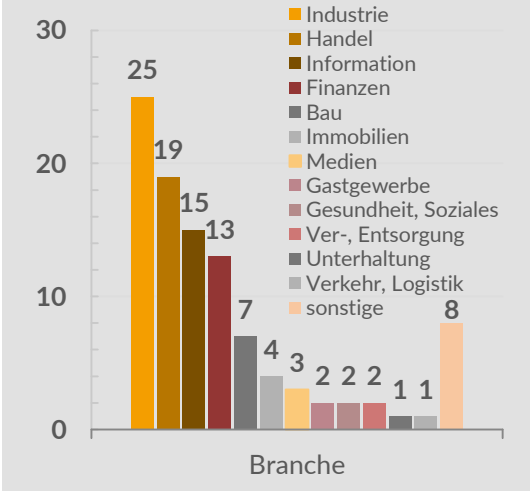
Die Expertenbefragung zum Recruiting im Vertrieb richtete sich an Personalentscheider in Unternehmen (ohne Personaldienstleister), die innerhalb der letzten 12 Monate mindestens 5 verschiedene Stellen im Vertrieb per Stellenanzeige annonciert hatten. Die Online-Umfrage wurde vom 16. August bis zum 24. September 2016 durchgeführt. 209 deutsche Unternehmen nahmen daran teil.
Die meisten der befragten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Baden-Württemberg (19%), Bayern (16%) und Nordrhein-Westfalen (14%). In 59% der Unternehmen ist die Rekrutierung neuer Vertriebsmitarbeiter zentral organisiert, in 20% dezentral und in 21% der Unternehmen teils/teils.

209









Angaben in Prozent

Quelle: index Research

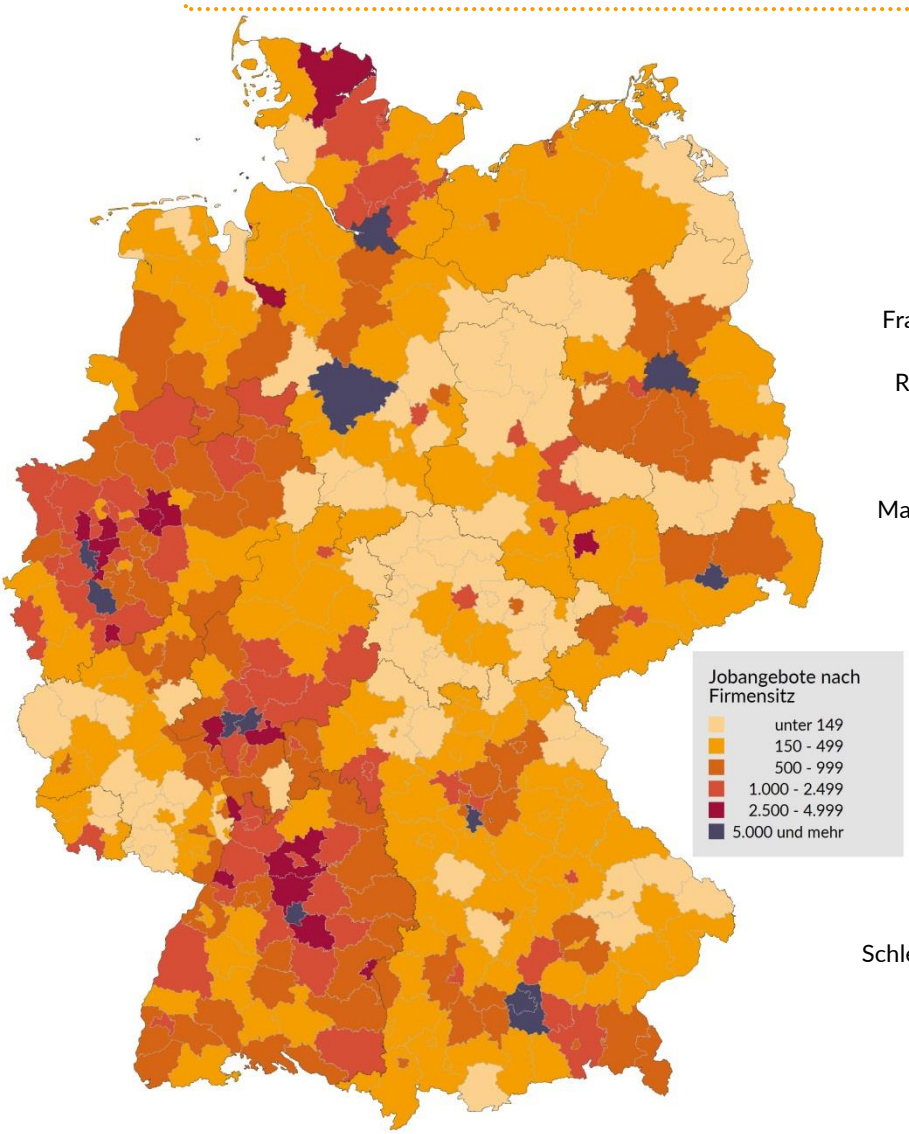
salesjob

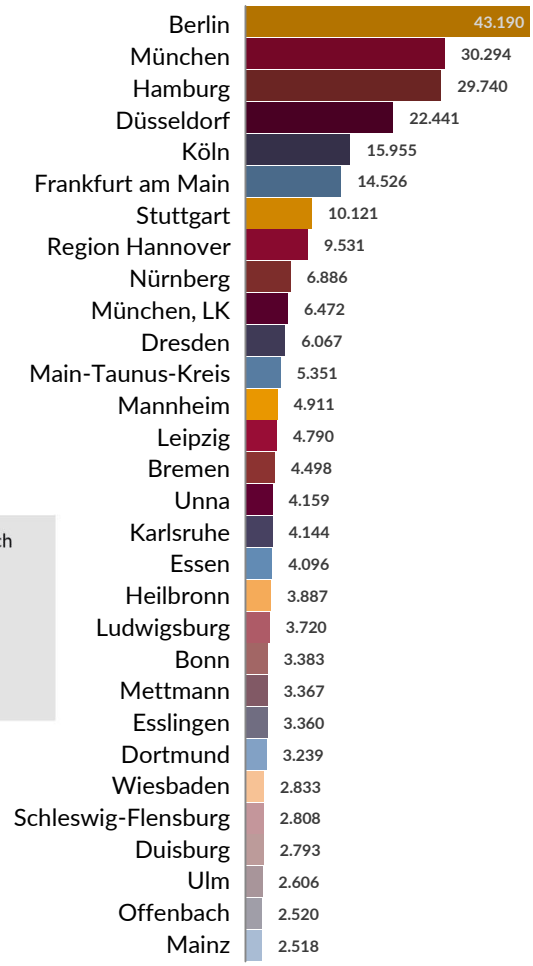
Jobangebote

nach Kreis

Vertriebler haben in Ballungsräumen die meisten Jobchancen. Unter den zehn wichtigsten Standorten befinden sich fast ausschließlich Stadtkreise, allen voran Berlin mit jedem zehnten Vertriebsjob, gefolgt von München und Hamburg mit jeweils 6% sowie Düsseldorf mit 5% aller offenen Stellen im Vertrieb. Allein die sieben größten deutschen Städte zusammen bieten ein Drittel der Jobs an. Nur zwei Landkreise, Region Hannover und Landkreis München, schaffen es im Ranking unter die Top 10, allerdings befinden sich auch diese Landkreise in Ballungszentren. Ein Blick auf die Karte zeigt, dass auch im Ruhrgebiet sowie in der Nähe von Frankfurt und Stuttgart Vertriebler stark gefragt sind.

34%





Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

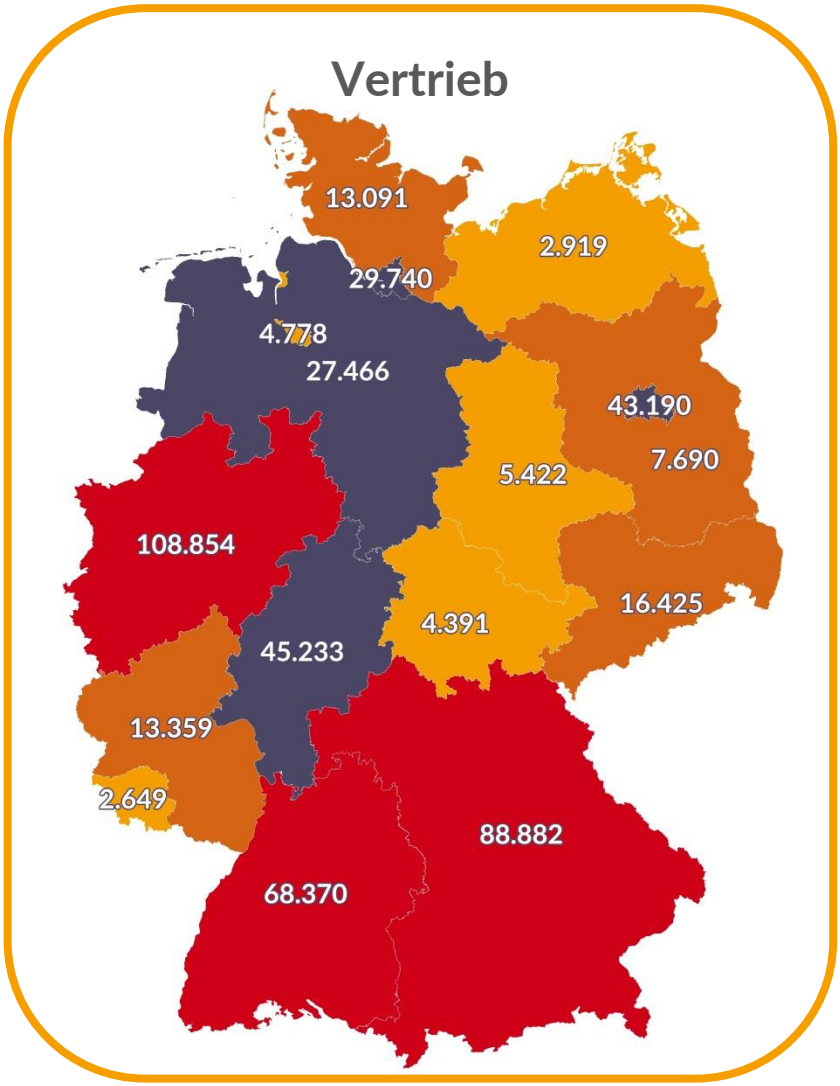
salesjob

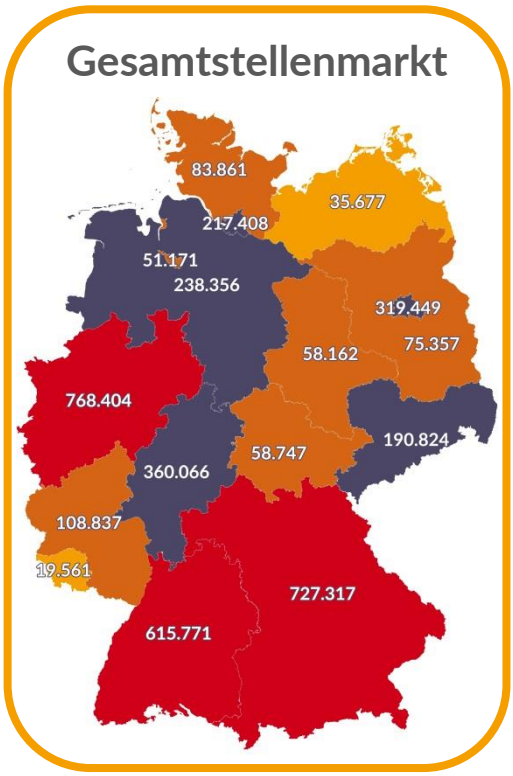
Jobangebote

nach Bundesland

Absolut gesehen werden die meisten Vertriebler von Firmen in Nordrhein-Westfalen gesucht (23%), gefolgt von Bayern (18%), Baden-Württemberg (14%) und Hessen (9%). Betrachtet man den Anteil an Jobs für Vertriebsfachkräfte am gesamten Stellenmarkt je Bundesland, so führt Schleswig-Holstein mit 16% das Ranking an. In Nordrhein-Westfalen, Hamburg, Berlin und Saarland richten sich jeweils 14% der Jobangebote an Vertriebler. Nur ein geringer Anteil an Vertriebsjobs ist in Thüringen (7%) und Mecklenburg-Vorpommern (8%) zu beobachten.

23%





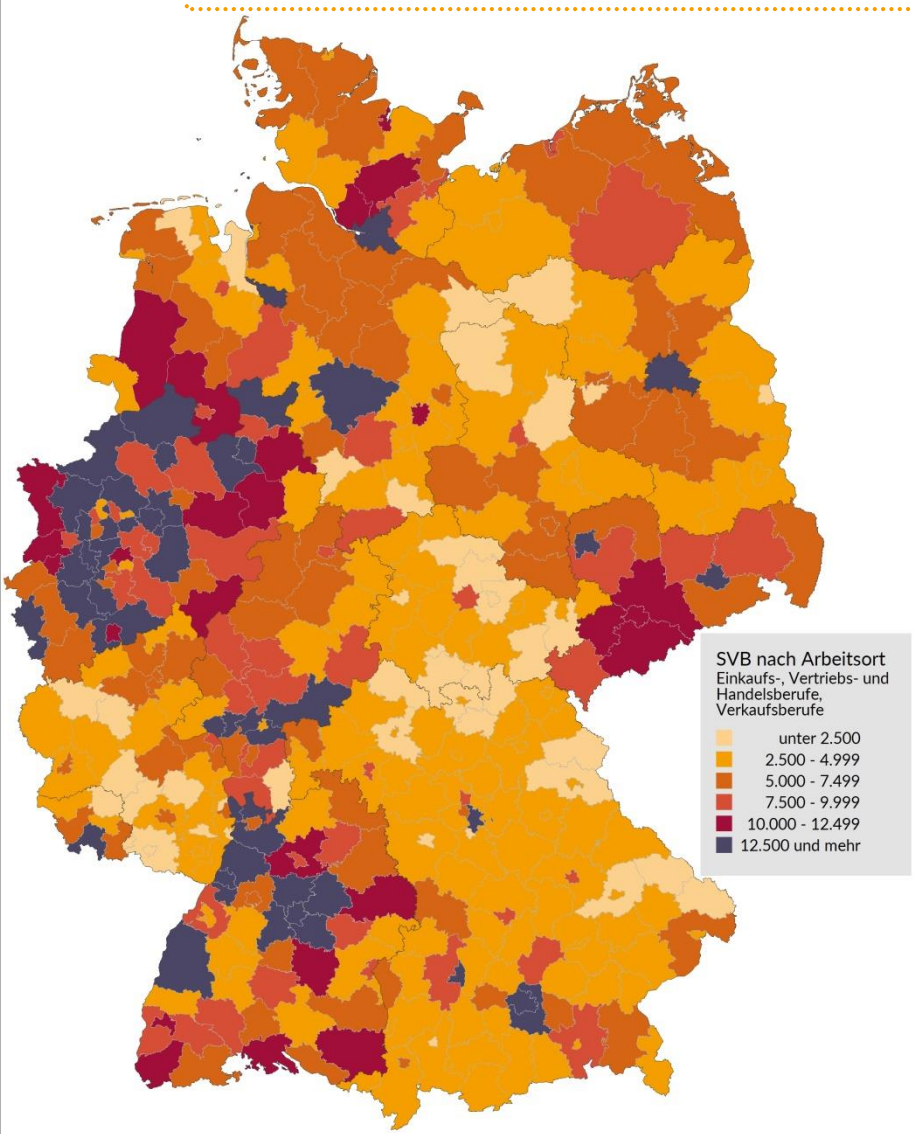
Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

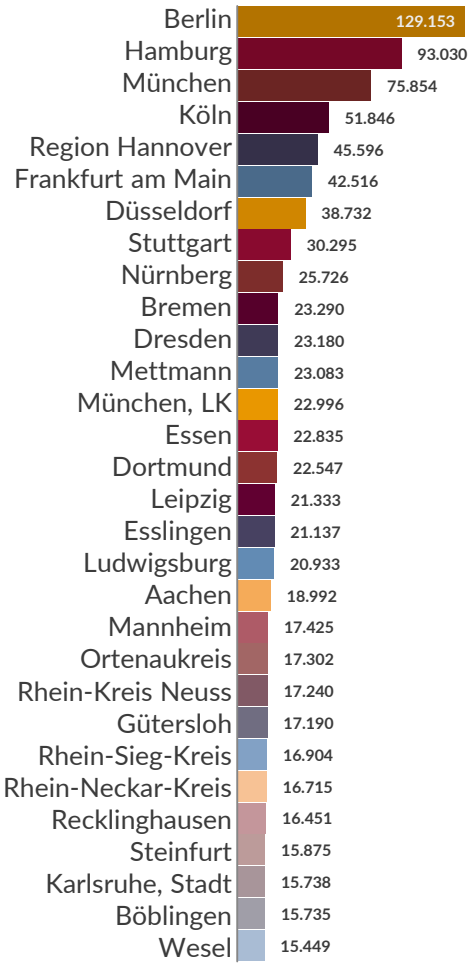
Beschäftigte

nach Arbeitsort

In den 30 Stadt- und Landkreisen mit den meisten Beschäftigten in Vertrieb/ Verkauf sind 31% aller Arbeitnehmer dieser Berufe tätig. Ganz vorn landet Berlin (4,3%), gefolgt von Hamburg (3,1%) und München (2,5%). Der Bundesländervergleich zeigt, dass die meisten Vertriebsmitarbeiter in Nordrhein-Westfalen arbeiten (660.000), gefolgt von Bayern (510.000) und Baden-Württemberg (433.000). Berlin landet auf Platz 8. Bremen liegt hinten, hinter dem Saarland (35.000) und Mecklenburg-Vorpommern (50.000). Den höchsten Anteil von Vertriebsmitarbeitern an allen Beschäftigten hat Schleswig-Holstein (11,1%) vor Nordrhein-Westfalen (10,1%) und Hamburg (10,0%).

31%





Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Juli 2016 (Stichtag 31.12.2015)

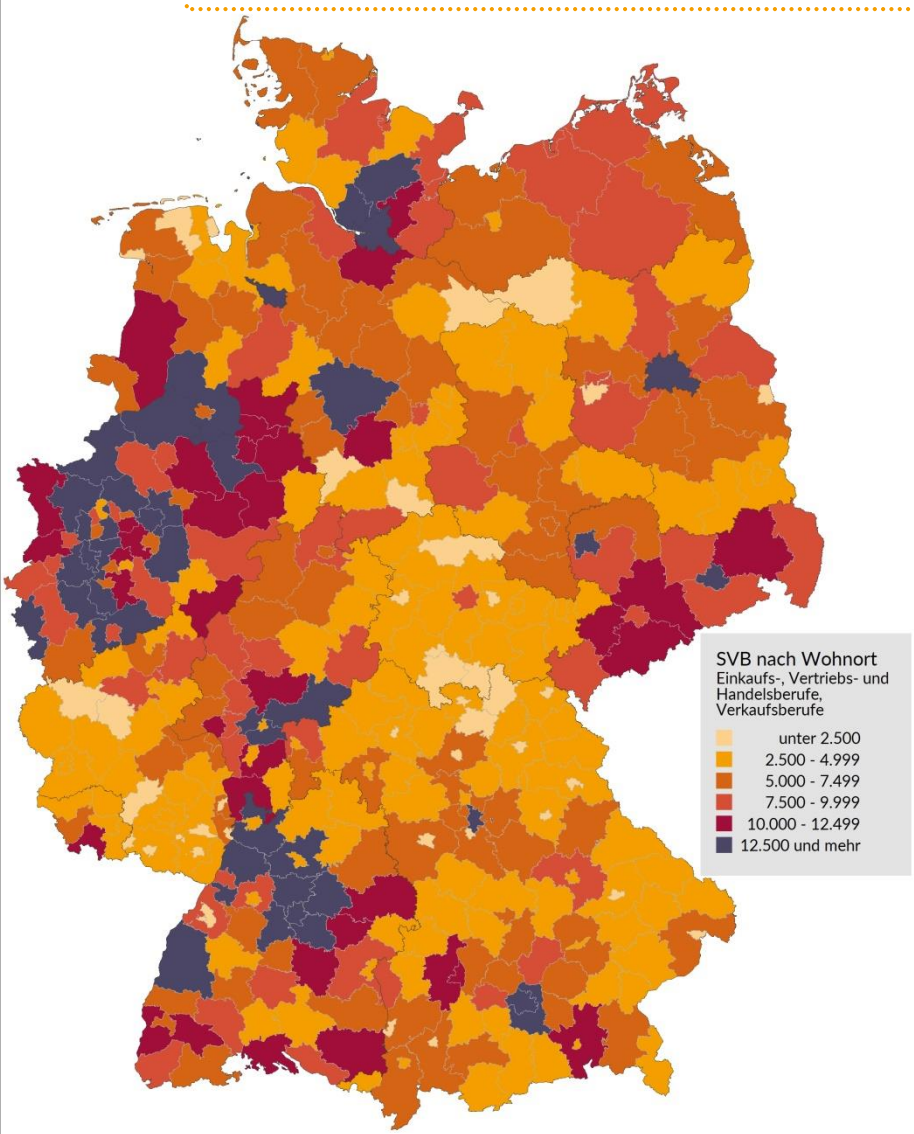
salesjob

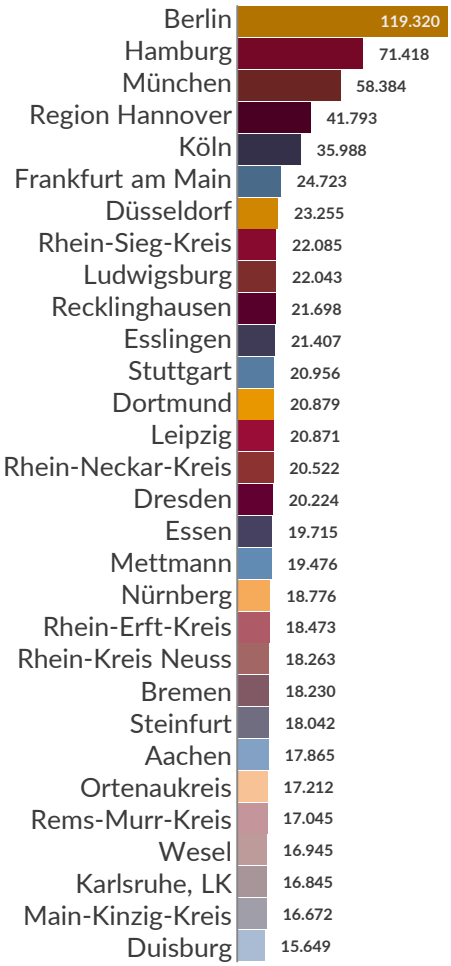
Beschäftigte

nach Wohnort

Mehr als ein Viertel aller Beschäftigten im Vertrieb/Verkauf wohnen verteilt auf 30 Stadt- und Landkreise, allen voran Berlin (3,9%), gefolgt von Hamburg (2,4%) und München (1,9%). Im Bundesländervergleich wohnen die meisten Vertriebsmitarbeiter in Nordrhein-Westfalen (646.000), gefolgt von Bayern (505.000) und Baden-Württemberg (415.000). Berlin landet auch hier auf Platz 8. Ebenso liegt Bremen wieder hinten, hinter dem Saarland (34.000) und Mecklenburg-Vorpommern (55.000). Den höchsten Anteil an Vertriebsmitarbeitern innerhalb des Bundeslandes hat Schleswig-Holstein (11,2%) vor Hamburg (10,2%) und Nordrhein-Westfalen (10,0%).

27%





Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Juli 2016 (Stichtag 31.12.2015)

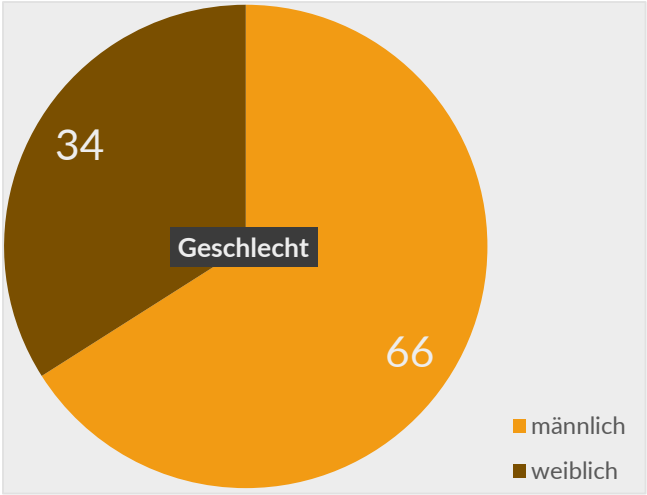
salesjob

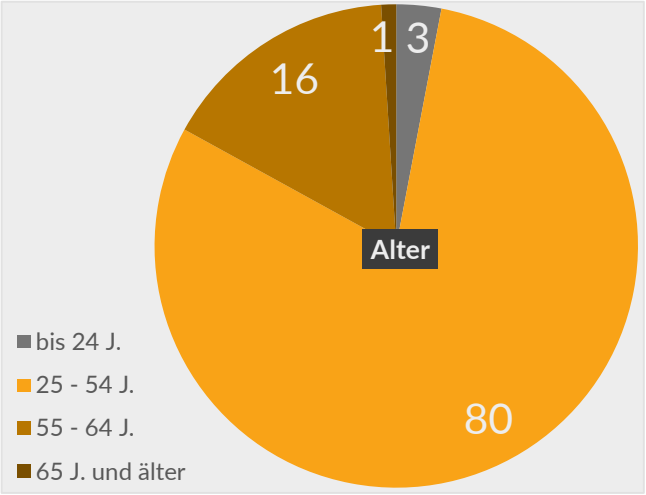
Sozialstruktur

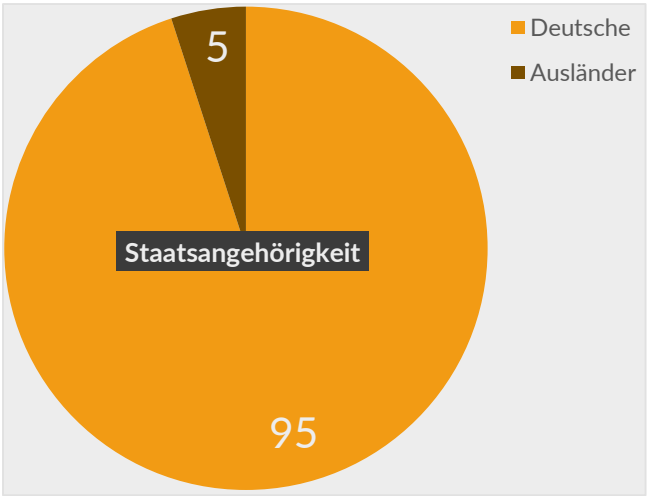
Vertriebsmitarbeiter

465.541 Beschäftigte üben eine Tätigkeit in Vertriebsberufen aus (Berufe im Vertrieb (außer IKT) nach KldB 2010), das entspricht 1,5% aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland. Der Anteil der männlichen Beschäftigten ist mit 66% deutlich höher als im Durchschnitt über alle Berufe (53%). 80% der Vertriebsmitarbeiter sind zwischen 25 und 54 Jahre alt (Ø 72%), nur 3% unter 25 Jahre (Ø 11%). Somit ist der Altersdurchschnitt im Vertrieb deutlich höher als im Durchschnitt über alle Berufe. Nur 0,4% der Beschäftigten im Vertrieb sind Auszubildende (Ø 5%). Somit ist das Berufsfeld ganz offensichtlich zum überwiegenden Teil von Quereinsteigern besetzt.

1,5%







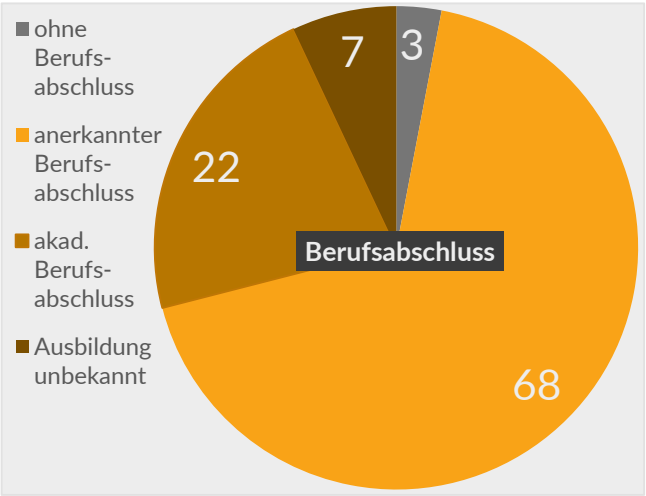


Abb.: Berufsgruppe Vertrieb/Verkauf

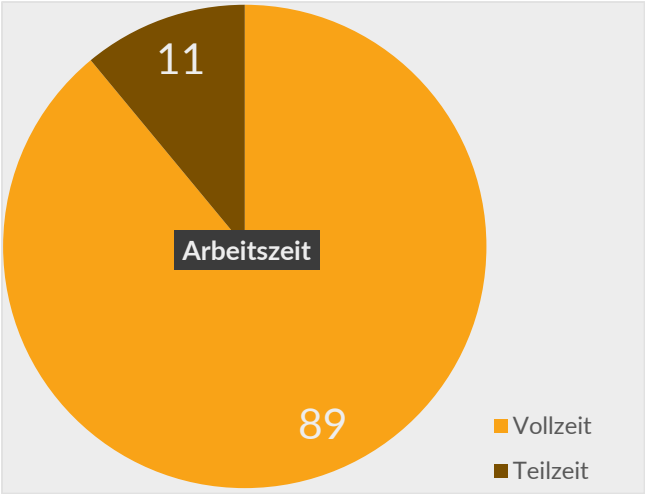
Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Juli 2016 (Stichtag 31.12.2015)

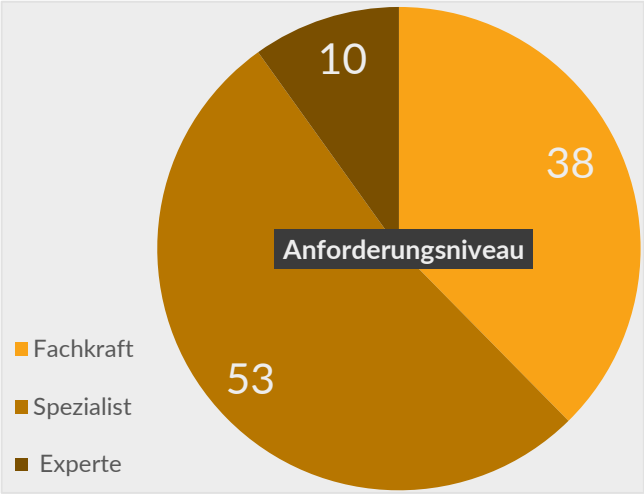
Tätigkeit

Vertriebsmitarbeiter

89% aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Vertriebsberufen (Berufe im Vertrieb (außer IKT) nach KldB 2010) arbeiten in Vollzeit. Der Anteil der Spezialisten ist mit 53% deutlich höher als im Durchschnitt aller Berufe (13%). Die Akademiker-Quote ist um 7 Prozentpunkte höher. Nur 3% der Vertriebsmitarbeiter können keinen beruflichen Ausbildungsabschluss aufweisen (Ø 12%). 96% aller Beschäftigten im Vertrieb sind sozialversicherungspflichtig beschäftigt, nur 4% üben die Tätigkeit in geringfügiger Beschäftigung aus. Damit ist die Quote deutlich niedriger als im Durchschnitt über alle Berufe (20%).

89%





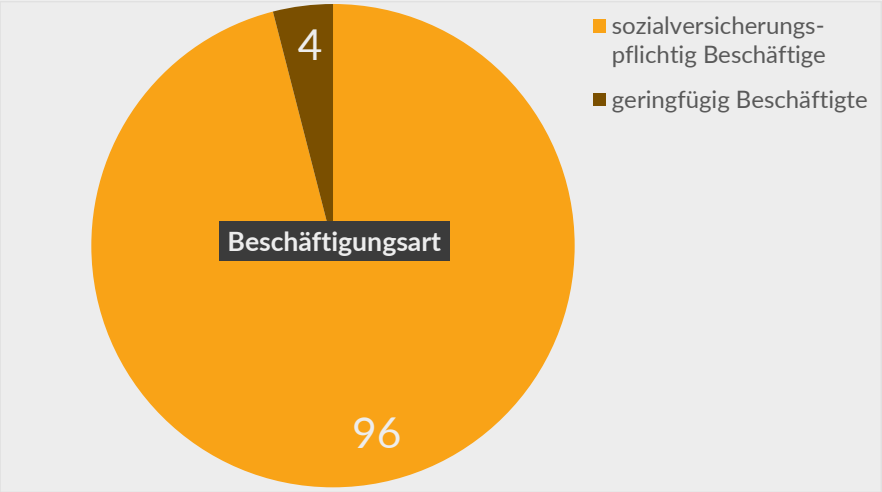


Abb.: Berufsgruppe Vertrieb/Verkauf

Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Juli 2016 (Stichtag 31.12.2015)

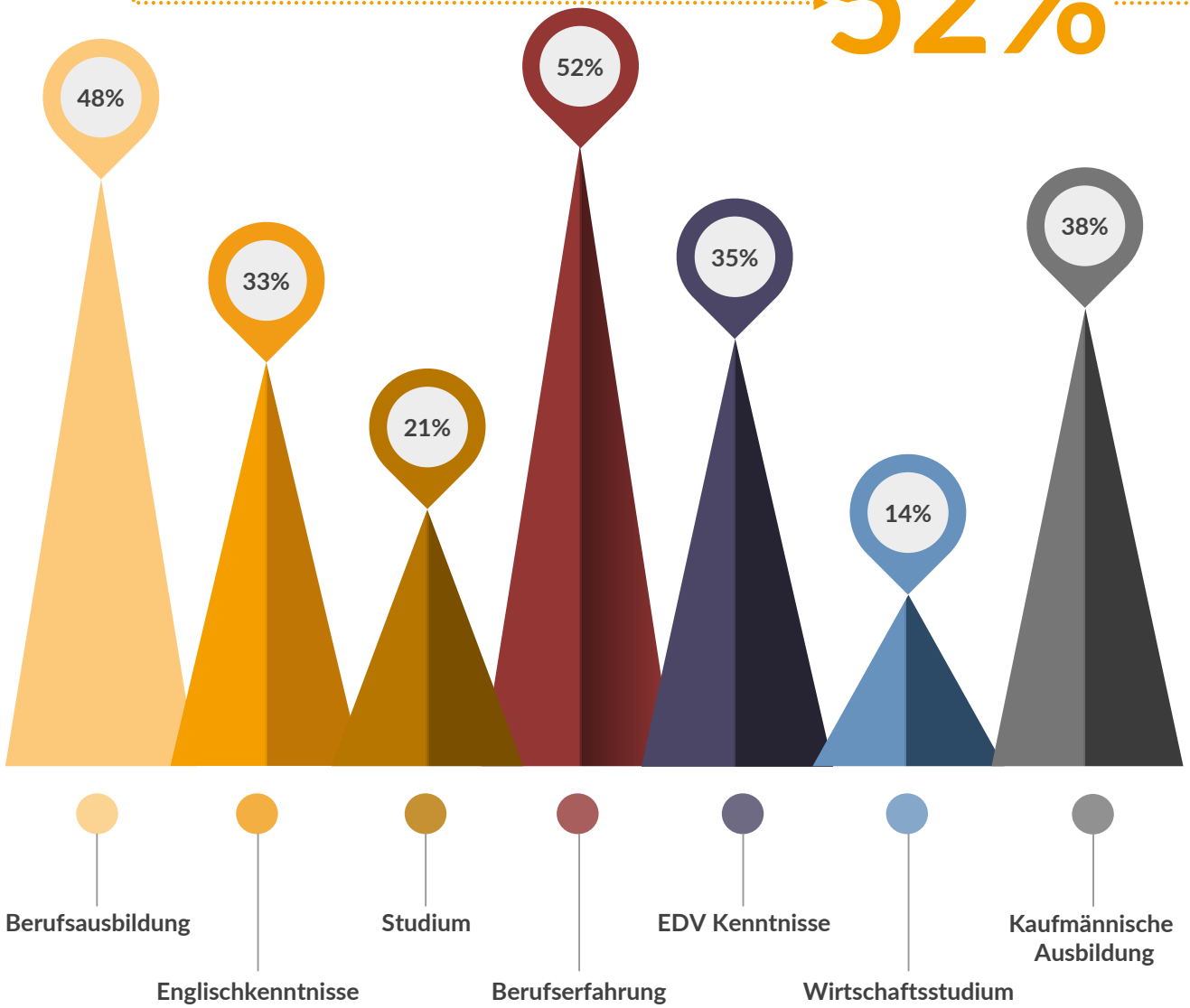
salesjob

Qualifikationen

Kenntnisse

Berufserfahrung wird zwar in 52% der Vertriebs-Jobangebote gewünscht, doch im Gesamtmarktdurchschnitt werden sogar für 56% der Stellen erfahrene Mitarbeiter gesucht. Somit haben Quereinsteiger im Vertrieb häufiger gute Chancen. Auch ein abgeschlossenes Studium müssen die Bewerber auf Positionen im Vertrieb (21%) seltener mitbringen als im Durchschnitt (23%). Wer eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung nachweisen kann, entspricht eher den Erwartungen der Arbeitgeber. Häufiger als im gesamten Stellenmarkt (32%) werden für Vertriebsjobs hingegen PC-Anwender-Kenntnisse vorausgesetzt (35%).

52%



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

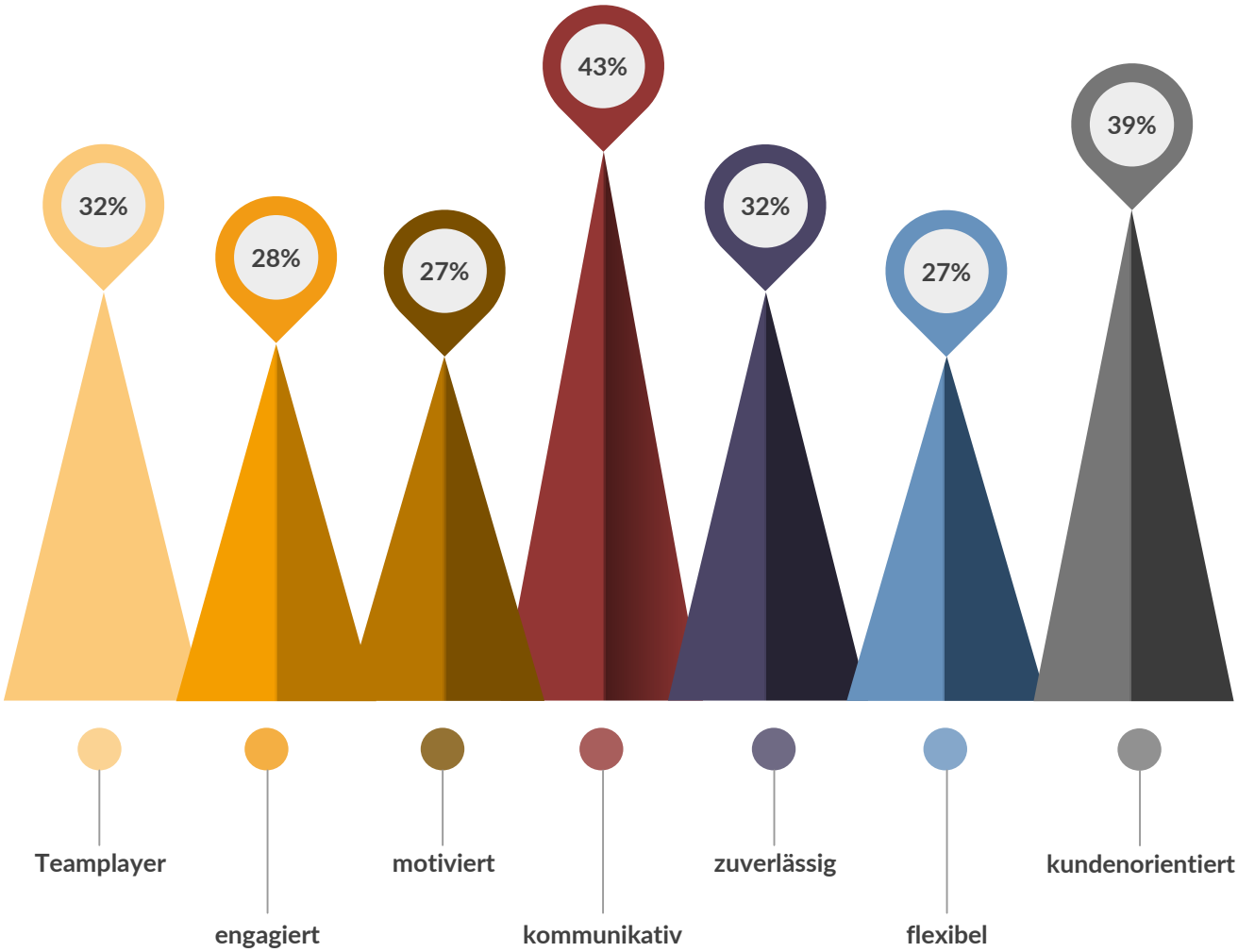
salesjob

Qualifikationen

Soft Skills

Eine der wichtigsten Kompetenzen, die Vertriebsmitarbeiter mitbringen müssen, ist Kommunikationsstärke. Während im gesamten deutschen Stellenmarkt nur 30% der Stellen Kommunikationsfähigkeit voraussetzen, ist es im Vertriebsbereich für 43% der Jobs ein Muss. Ebenfalls deutlich häufiger wird von den Kandidaten für Jobs im Vertrieb Kundenfreundlichkeit erwartet (39%). Hier liegt die Differenz sogar bei 17 Prozentpunkten. Eine zuverlässige Arbeitsweise wird zwar auch sehr häufig gefordert, hingegen von Vertrieblern (32%) seltener explizit erwartet als im Durchschnitt (36%).

43%



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

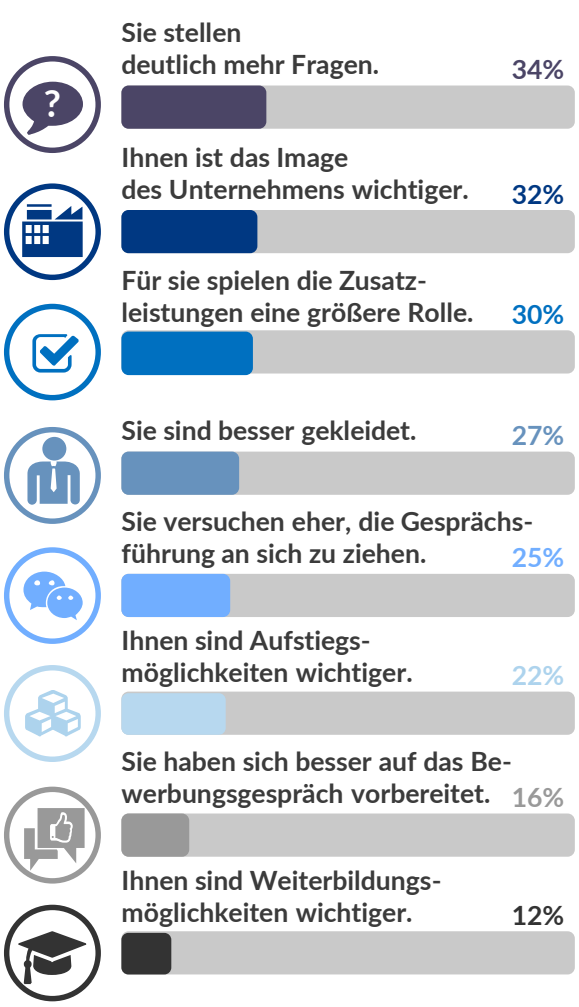
salesjob

Job-Interview

Vertriebskandidaten

In 73% der Unternehmen ist der Ablauf von Bewerbungsgesprächen formal für alle Abteilungen und Bereiche geregelt. 86% sind der Ansicht, dass Kandidaten für Vertriebsjobs im Bewerbungsgespräch anders sind als Kandidaten für andere Bereiche. Nur 14% der Experten sehen in ihrem Unternehmen hier keinerlei Unterschiede. Die meisten erleben Vertriebskandidaten als extrovertierter, rhetorisch geschickter und gehaltsorientierter. Dass ihnen Weiterbildungsmöglichkeiten wichtiger wären oder sie sich besser auf das Gespräch vorbereitet hätten, finden nur wenige Personalentscheider. Auch Aufstiegsmöglichkeiten scheinen ihnen nicht wichtiger zu sein als anderen Kandidaten.

86%



Quelle: index Research

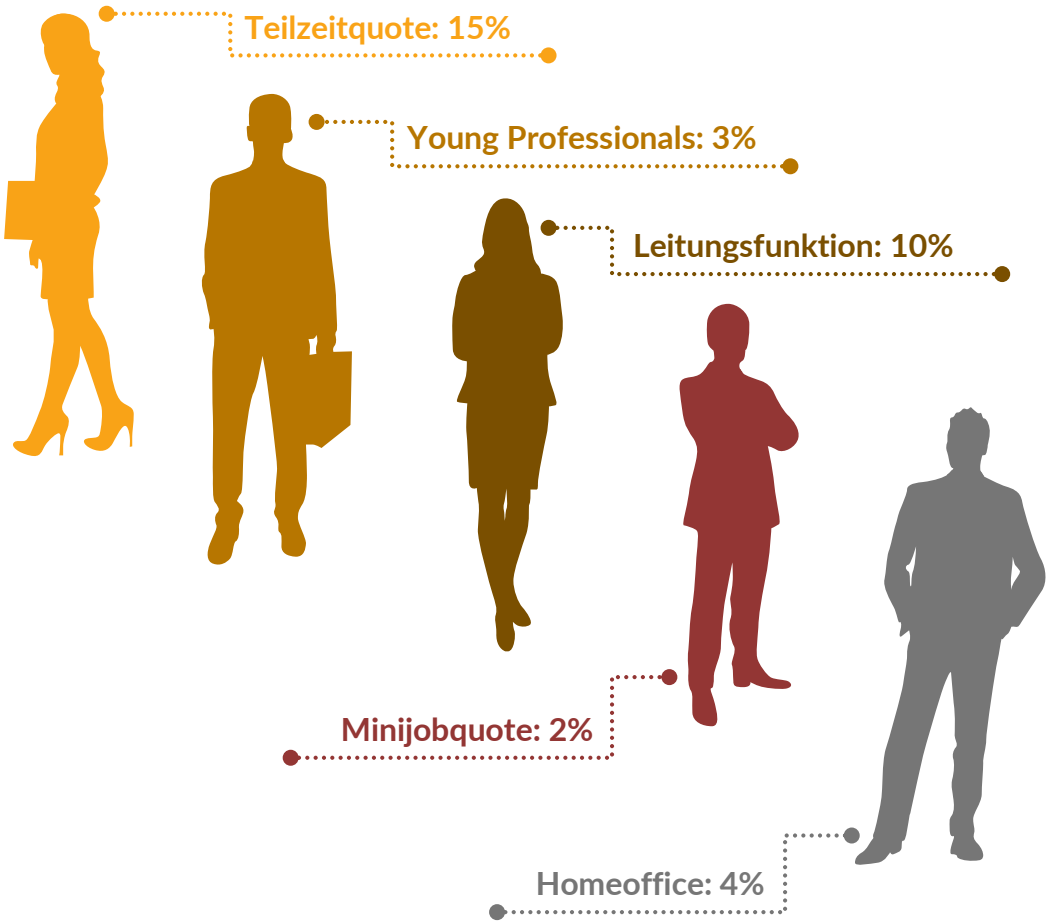
salesjob

Jobstatus

Vertriebsjobs

Die Teilzeitquote im Vertrieb liegt bei 15%. Somit werden Vertriebsjobs häufiger als Teilzeitanstellung angeboten als im Durchschnitt (13%). Der Anteil an Minijobs von 2% ist identisch zum Gesamtmarkt. Mehr als doppelt so oft wird aber die Option von Heimarbeit angeboten. Führungskräfte sind im Bereich Vertrieb seltener gefragt. Im gesamten deutschen Stellenmarkt hatten 13% der Jobs eine Leitungsfunktion. Der prozentuelle Anteil an Jobs für Berufseinsteiger ist im Vertrieb hingegen leicht höher als im Durchschnitt (2%).

15%



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

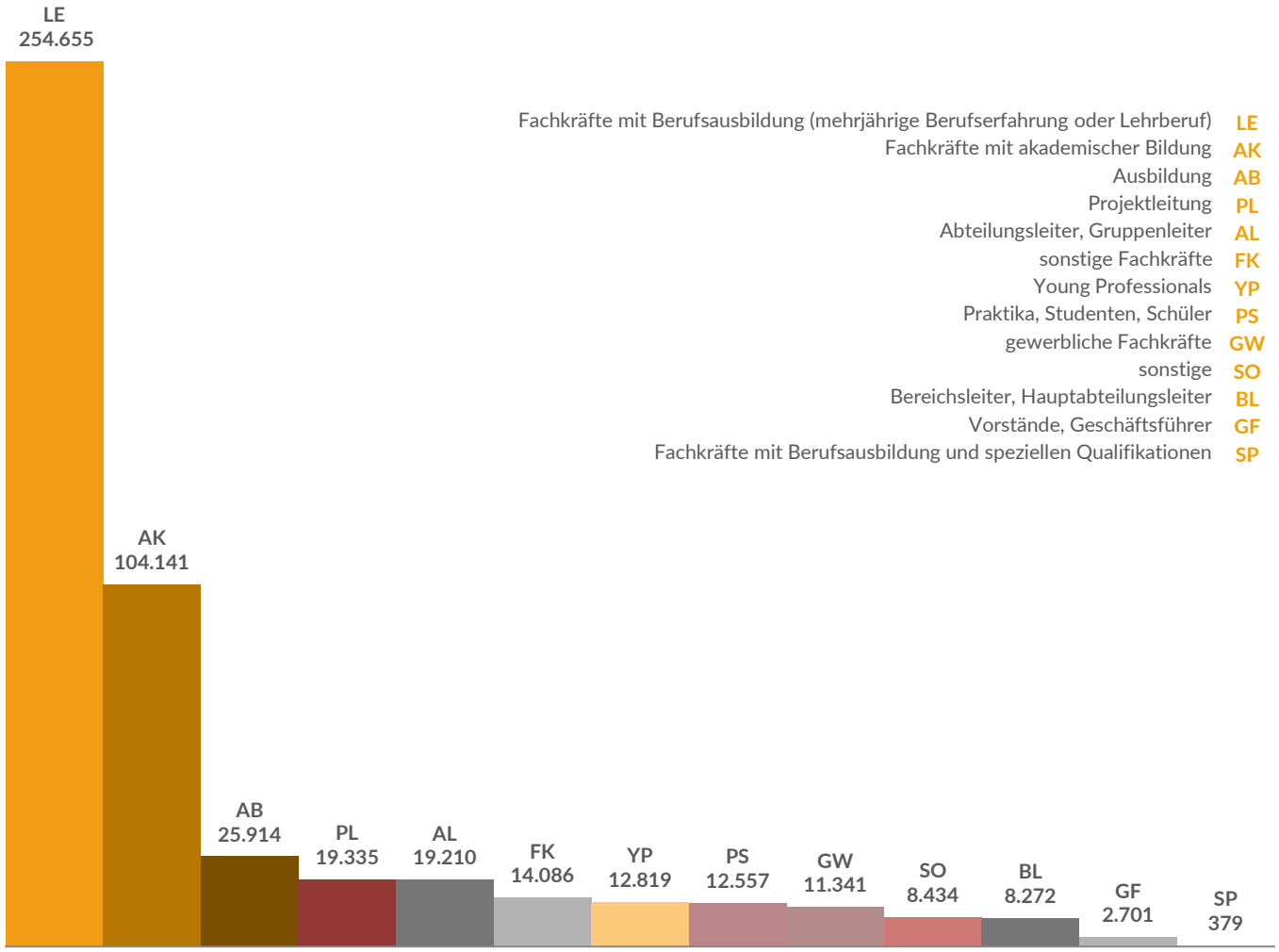
salesjob

Hierarchie

Vertriebsjobs

10% der Vertriebsjobs beinhalten eine Leitungsfunktion. Ein Fünftel der Stellen richtet sich an Fachkräfte mit einem akademischen Abschluss, 3% der Stellen richten sich speziell an Young Professionals. Die Hälfte der Stellenangebote im Vertrieb sind an Fachkräfte mit einer Berufsausbildung oder Berufserfahrung adressiert. 5% sind Ausbildungsstellen. Insgesamt boten knapp 7.600 Unternehmen Ausbildungsplätze im Vertrieb/Verkauf an, Leitungsfunktionen im Vertrieb versuchen mehr als 19.100 Unternehmen zu besetzen. Um akademische Mitarbeiter (ohne Leitungsfunktion) sind gut 26.200 Unternehmen bemüht.

52%



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

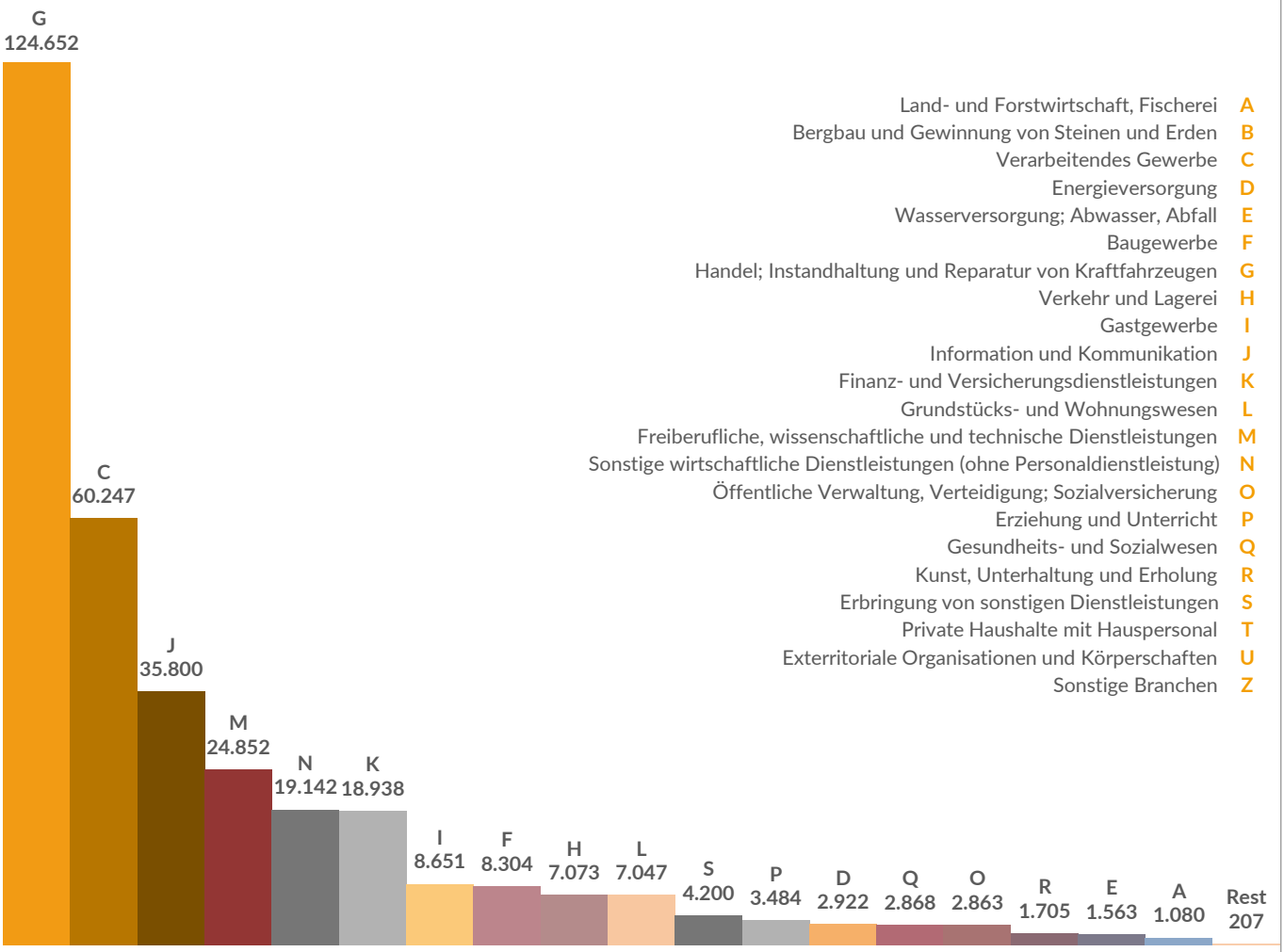
salesjob

Branchen

Vertriebsjobs

Ein Viertel der Vertriebsjobs wird von Handelsunternehmen angeboten. Auch die Industrie (13%) bietet viele Vertriebsjobs an. Vertriebsmitarbeiter suchten Industrieunternehmen sogar am zweithäufigsten nach Technikern. Noch mehr Stellen als Handel und Industrie bieten nur die Personaldienstleister. Viele Unternehmen suchen die Unterstützung der HR-Experten, um ihre Vertriebsvakanzen zu besetzen. Der Anteil der Jobangebote der Personaldienstleister an den Jobangeboten für Vertriebsmitarbeiter insgesamt liegt mit 36% trotzdem niedriger als im Durchschnitt des gesamten Stellenmarkts (43%). Besonders hoch ist die Quote demgegenüber zum Beispiel in IT-Berufen (45%).

26%



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

salesjob

Top-Arbeitgeber

Vertriebsjobs

Im Ranking der Top-Arbeitgeber (mit Ausnahme von Personaldienstleistern) sind überwiegend Einzelhandelsunternehmen vertreten, allen voran Lidl mit über 3.200 Jobs. Am zweithäufigsten sucht jedoch der Finanz- und Versicherungsdienstleister Allianz nach Vertriebsfachkräften. Mit fast 3.000 Stellen bietet Allianz dabei 15% aller Vertriebsjobs in Unternehmen der Finanz- und Versicherungsbrache. Unter den Industrieunternehmen schreibt Daimler die meisten Vertriebsjobs aus, gefolgt von Bosch.

15%

Unternehmen	Branche	Vertriebs-Jobangebote
Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG	Einzelhandel	3.260
Allianz SE	Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	2.901
Dänisches Bettenlager GmbH & Co. KG	Einzelhandel	2.557
Kik Textilien und Non-Food GmbH	Einzelhandel	2.172
Vodafone GmbH / Vodafone Kabel Deutschland GmbH	Telekommunikation	2.099
Dirk ROSSMANN GmbH	Einzelhandel	2.072
ALDI SÜD	Einzelhandel	1.832
Kaufland Warenhandel GmbH & Co. KG	Einzelhandel	1.701
POCO Einrichtungsmärkte GmbH	Einzelhandel	1.138
RANGER Marketing & Vertriebs GmbH	Werbung	1.129
Daimler AG	Industrie	1.117
REWE Group - Zentral AG - PENNY-Markt GmbH	Einzelhandel	1.093
Robert Bosch GmbH	Industrie	1.016
TOM TAILOR HOLDING AG	Einzelhandel	927
Ströer SE & Co. KGaA	Werbung	841
Wüstenrot & Württembergische AG	Finanz-und Versicherungsdienstleistungen	805
NKD Deutschland GmbH	Einzelhandel	775
TARGOBANK AG & Co. KGaA	Finanzdienstleistungen	770
MEDIA-SATURN-HOLDING GMBH	Einzelhandel	763
dm-drogerie markt GmbH + Co. KG	Einzelhandel	756
BayWa AG	Groß- und Einzelhandel	743
Deichmann SE	Einzelhandel	718
METRO Cash & Carry Deutschland GmbH	Groß- und Einzelhandel	636
Hunkemöller Deutschland B.V. & Co. KG	Einzelhandel	599
WOOLWORTH GmbH	Einzelhandel	597
Peek & Cloppenburg KG	Einzelhandel	573
Sixt SE	Autovermietung	532
Gries Deco Company GmbH	Einzelhandel	531
s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG	Einzelhandel	481
Esprit Europe GmbH	Einzelhandel	478

Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

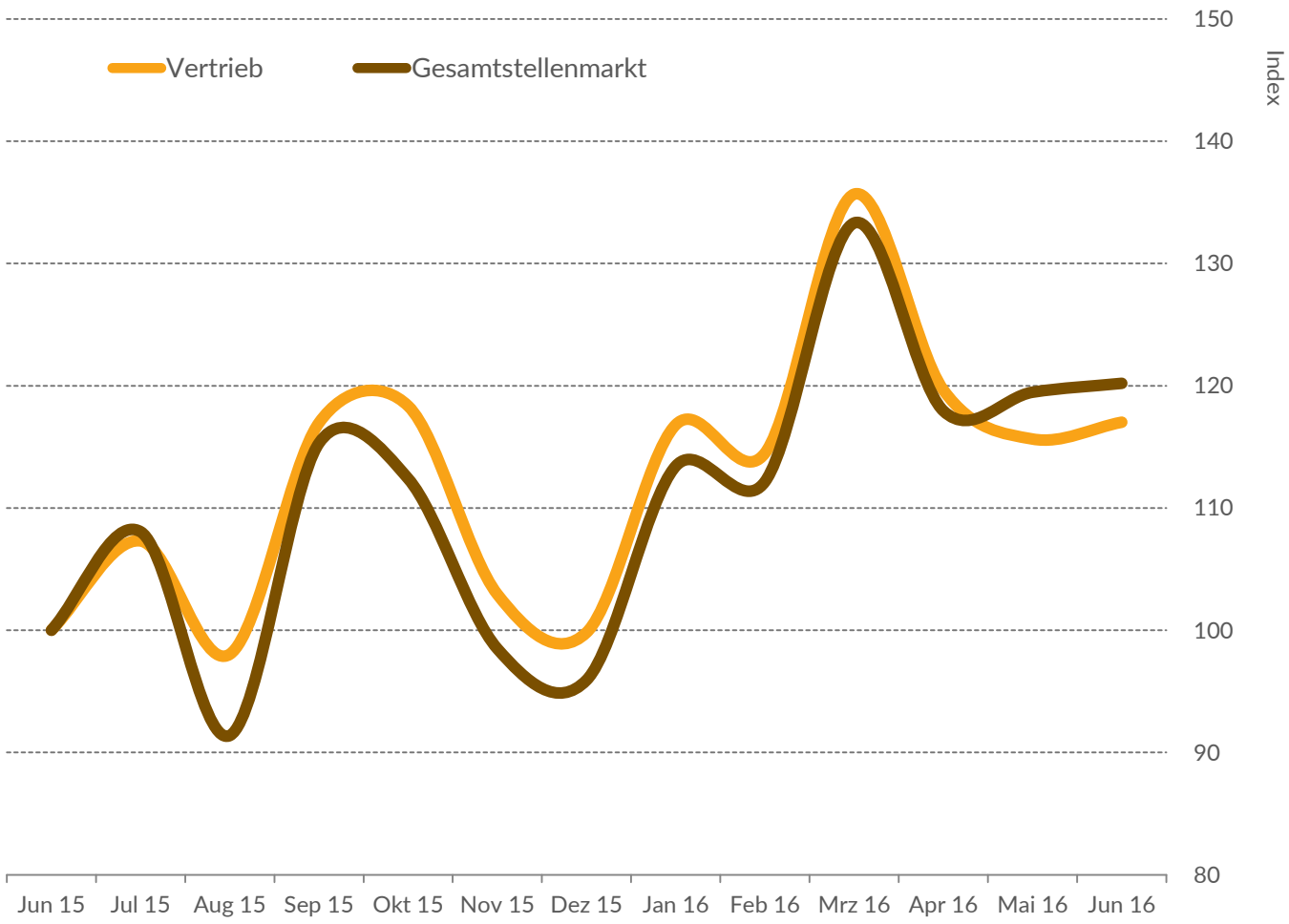
salesjob

Jobtrend

Vertriebsjobs

Wie der Gesamtstellenmarkt ist auch die Nachfrage nach Vertriebsfachkräften stark gestiegen, insgesamt um 17 Prozentpunkte. Damit ist die Nachfrageentwicklung fast genauso stark wie im Gesamtmarkt (+20 Prozentpunkte). Von Juli 2015 bis April 2016 war die Entwicklung der Vertriebsjobs kontinuierlich stärker als im gesamten Stellenmarkt. Die größte Nachfrage nach Vertriebsmitarbeitern bestand im März 2016 mit mehr als 77.100 offenen Stellen, während die Nachfrage im August und Dezember saisonal bedingt am stärksten nachließ und nur 55.700 bzw. 56.700 Stellen zur Besetzung angeboten wurden. Auch hier entspricht der Trend weitgehend dem des gesamten Marktes.

+17



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

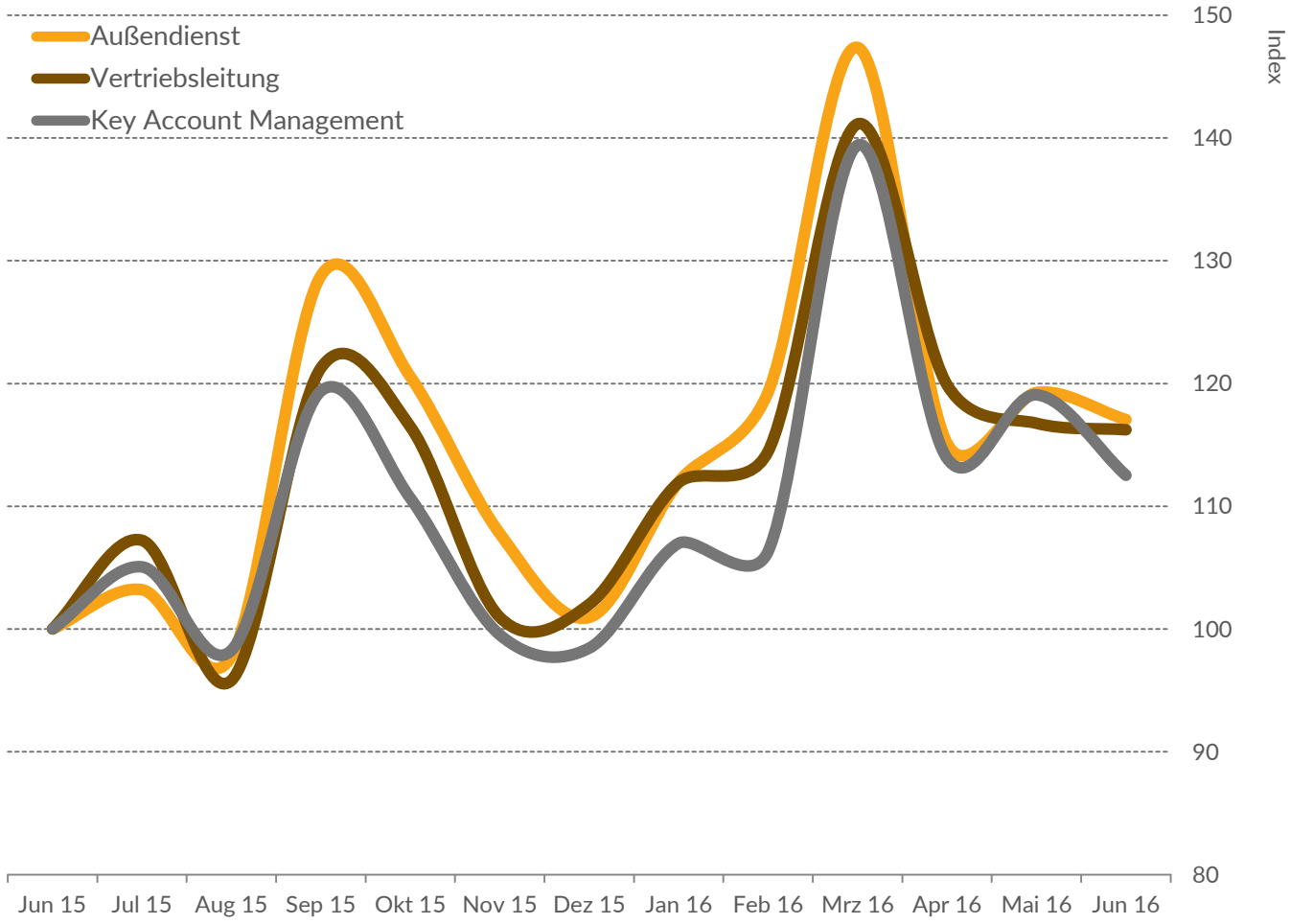
salesjob

Jobtrend

Tätigkeitsbereiche

Der größte Nachfrageanstieg bestand im März 2016, besonders im Außendienst (Indexwert 147). Eine zweite Nachfragespitze wurde zuvor im September 2015 verzeichnet. Viele Firmen veröffentlichen ihre offenen Stellen also nach Ferienende. Zwei der Gründe dafür sind sicherlich, dass sie so eine höhere Reichweite mit ihrer Veröffentlichung erzielen können und dass Bewerbungen während der Urlaubszeiten in vielen Unternehmen oft nicht zeitnah bearbeitet werden können.
Im gleitenden Durchschnitt ist der Trend im Segment Außendienst am stärksten. Das heißt, der mittlere Nachfrageanstieg betrug hier im Jahresmittel +10 Prozentpunkte (Vertriebsleitung +9, Key Account +8).

+10



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

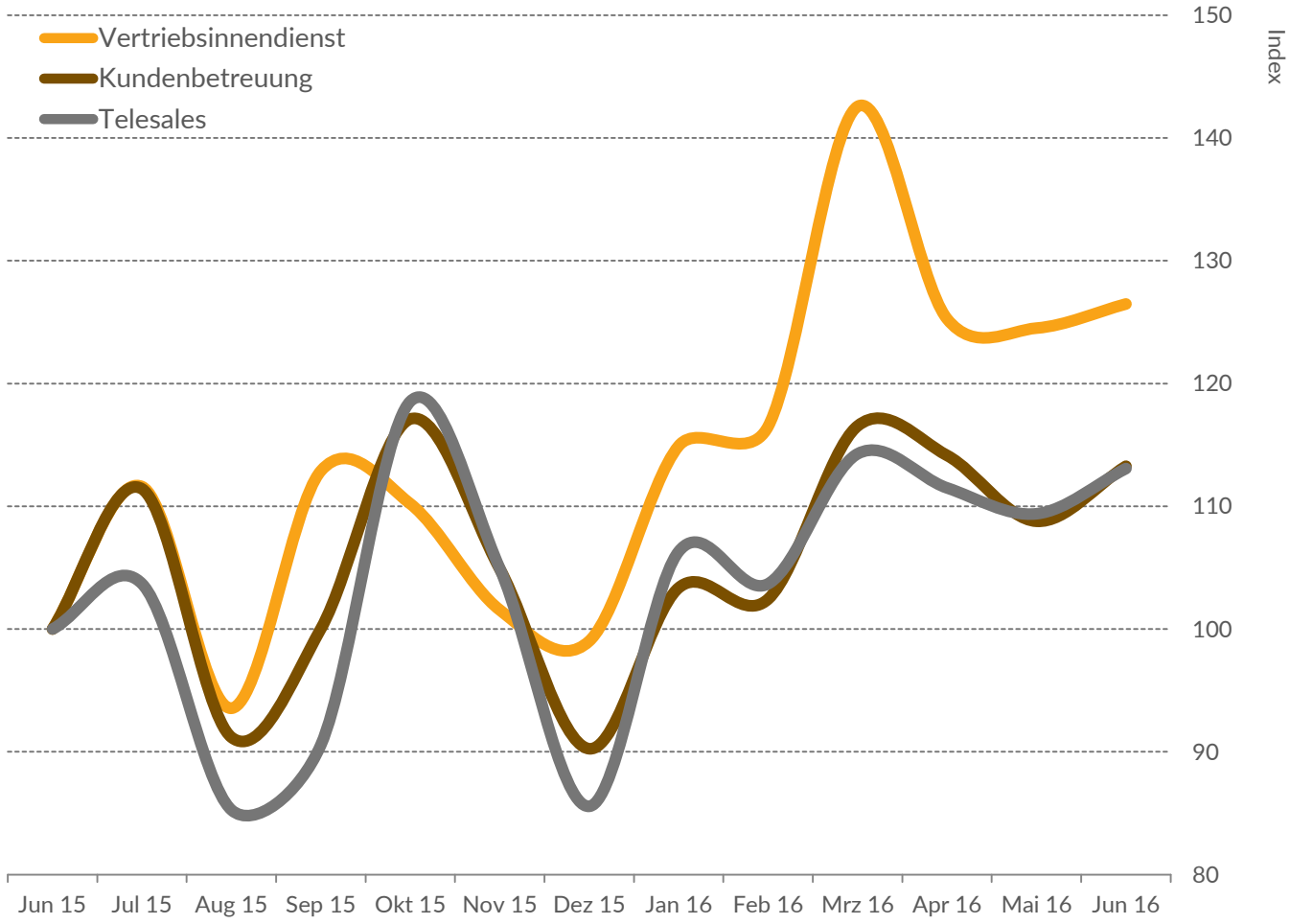
salesjob

Jobtrend

Tätigkeitsbereiche

Besonders stark ist die Nachfrage nach Mitarbeitern für den Vertriebsinnendienst gewachsen (+26 Prozentpunkte), während die Nachfrage für Key Account, Kundenbetreuung und Telesales am wenigsten stieg (+13 Prozentpunkte). Im gleitenden Durchschnitt ist der Trend im Vertriebsinnendienst entsprechend am stärksten. Das heißt, der Nachfrageanstieg betrug hier im Jahresmittel +10 Prozentpunkte. Die Personalfrage für Kundenbetreuung und Telesales lag gleichzeitig etwas niedriger bei einem gleitenden Durchschnitt von +7 bzw. +8 Prozentpunkten. Interessant ist der verzögerte große Nachfrageanstieg nach dem Sommer, der für Kundenbetreuung und Telesales erst im Oktober einsetzte.

+7



Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

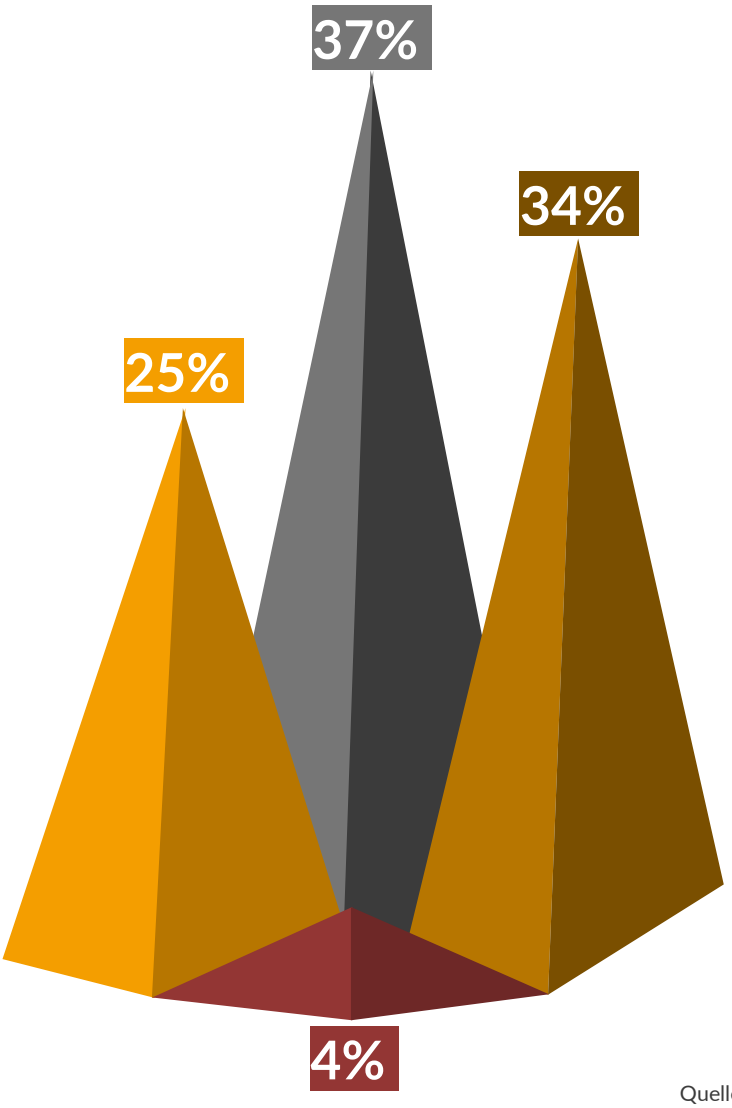
salesjob

Suchmedien

Stellenanzeigen

Nur 43% der Unternehmen veröffentlichen Vertriebsvakanzen auf der eigenen Firmen-Webseite. Über die Hälfte der Vertriebsjob-Inserenten schaltet Anzeigen in einer Online-Jobbörse. Fast jedes fünfte Unternehmen veröffentlicht Stellenausschreibungen für den Vertrieb unter anderem in Zeitungen oder Zeitschriften. 37% der Vertriebsinserenten schalten ausschließlich auf der eigenen Firmenwebsite oder bei der Bundesagentur für Arbeit und investieren kein Geld in die Personalsuche in Zeitungen oder Online-Jobbörsen. Demgegenüber stehen 28% Vertriebsjob-Anbieter, die ausschließlich über Jobbörsen und in keinen anderen Medien suchen.

37%



Online-Jobbörsen
51% aller Inserenten*
37% aller Ausschreibungen

Bundesagentur für Arbeit
26% aller Inserenten*
34% aller Ausschreibungen

Firmenwebseiten
43% aller Inserenten*
25% aller Ausschreibungen

Printmedien
19% aller Inserenten*
4% aller Ausschreibungen

*Summe über 100 Prozent, da Unternehmen in verschiedenen Medien Stellenanzeigen schalten können.
Quelle: index Anzeigendaten, Analysezeitraum: Juli 2015 bis Juni 2016

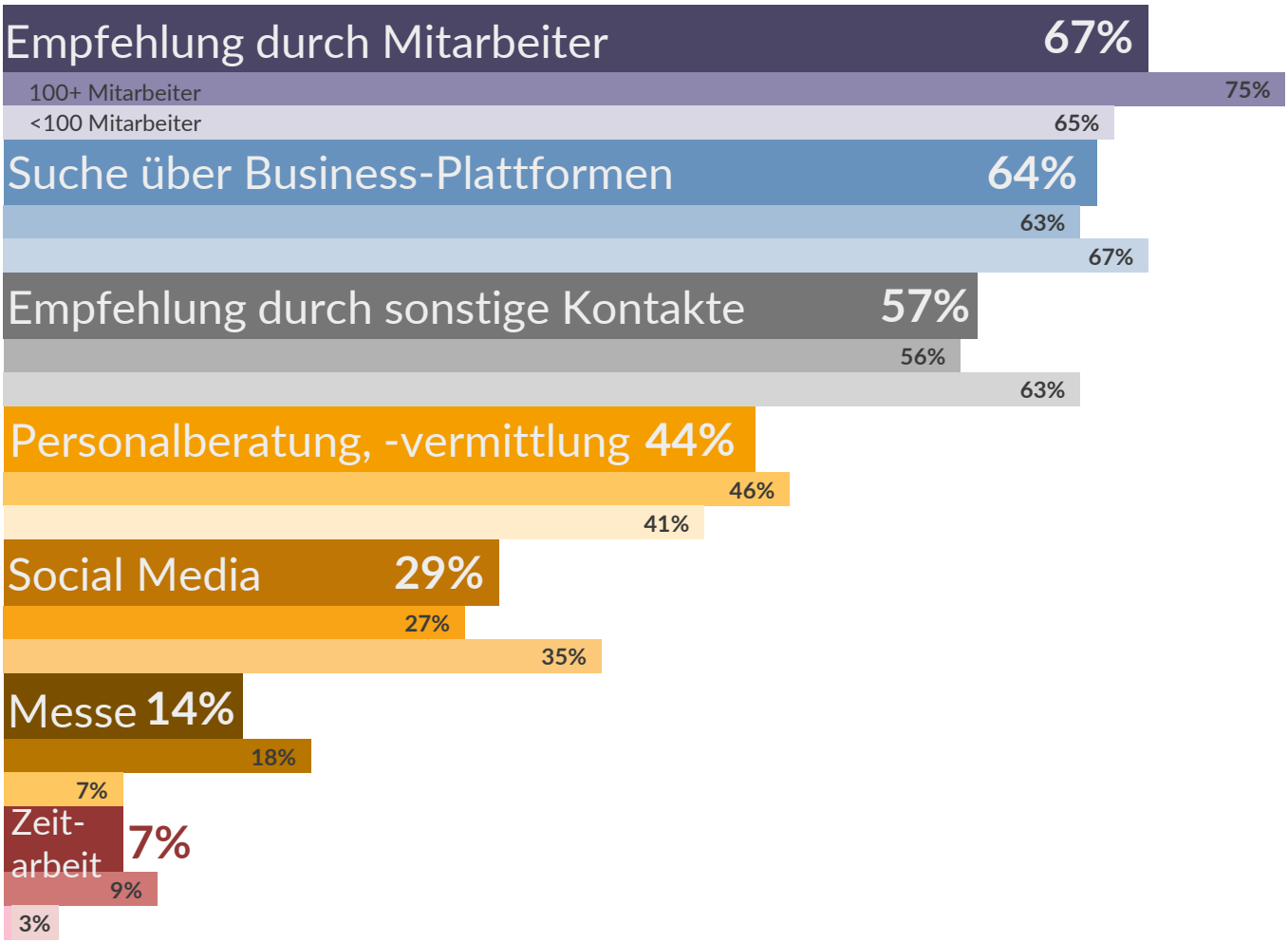
salesjob

Personalsuche

Auf anderen Wegen

Befragt wurden Unternehmen, die Vertriebsmitarbeiter über den Weg der Stellenanzeige gesucht haben. Viele Unternehmen gehen darüber hinaus weitere Wege, um die offenen Stellen zu besetzen. Am häufigsten, bei zwei Dritteln der Unternehmen, werden Mitarbeiterempfehlungen genutzt. Bei Unternehmen mit 100 oder mehr Mitarbeitern sind es sogar 75% der Unternehmen. Ebenfalls häufig wird über Business-Plattformen gesucht und fast jedes zweite Unternehmen nimmt Dienste von Personaldienstleistern in Anspruch. Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitern besuchen häufiger Karrieremessen zur Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern (18%) als kleinere Unternehmen (7%).

2/3



Quelle: index Research

salesjob

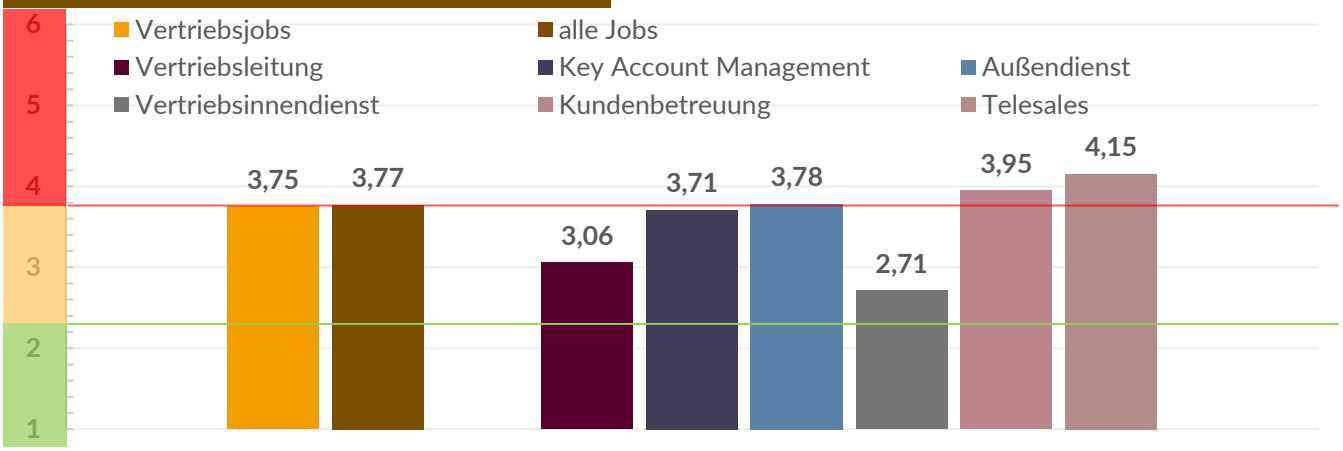
Sucherfolg

Bewerber

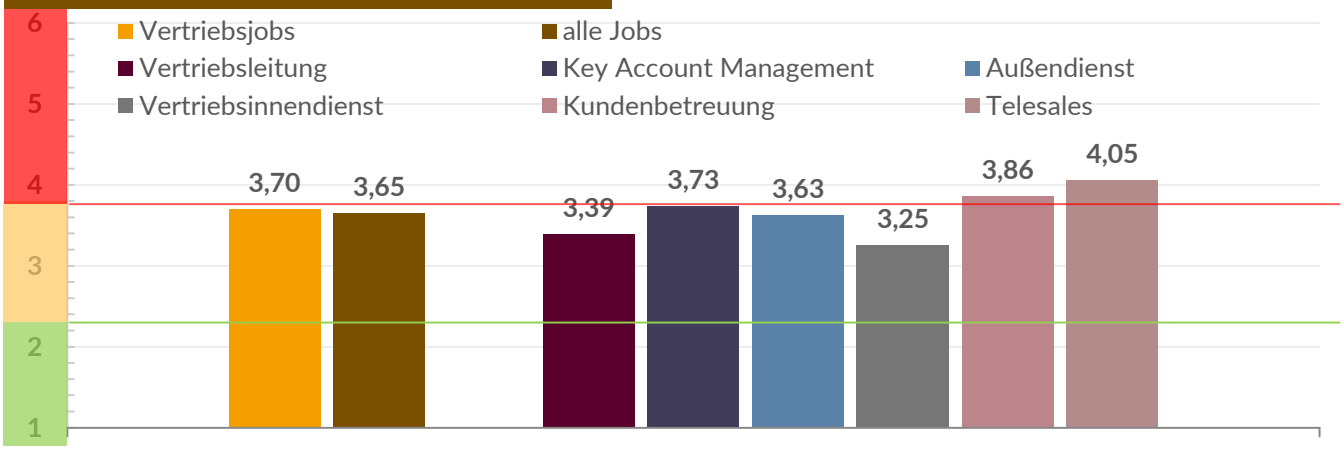
Auf 9% der Jobs für Vertrieb und Verkauf bewerben sich keine Kandidaten, in den näher betrachteten Vertriebsjobgruppen sieht die Situation besser aus, vor allem beim Key Account und Vertriebsinnendienst. Mit der Anzahl der Bewerbungen sind die Vertriebsjobanbieter insgesamt ein klein wenig zufriedener als im Marktdurchschnitt. Dennoch reicht es nur für Note 3,75*. Ein wenig besser wird die Qualität der Vertriebsjob-Bewerber beurteilt, dennoch wird die Bewerbersituation im Gesamtmarkt besser beurteilt. Vergleichsweise zufrieden mit der Anzahl und Qualität der Bewerbungen sind Jobanbieter für Vertriebsinnendienst und Vertriebsleitung. Ganz besonders unzufrieden sind die Unternehmen mit den Bewerbungen für Telesales und Kundenbetreuung.

3,7

Note für die Anzahl der Bewerbungen



Note für die Qualität der Bewerbungen



Note für die Qualität der Bewerbungen

*Schulnotenskala von 1 = “sehr zufrieden” bis 6 = “unzufrieden”

Quelle: index Research

salesjob

Rekrutierung

Herausforderungen

Die Anzahl der Bewerbungen ist nicht das entscheidende Problem. Am meisten klagen die Unternehmen über eine zu geringe fachliche Eignung. Hierbei sind Unternehmen mit 100+ Mitarbeitern offenbar anspruchsvoller (68%) als kleinere Unternehmen (59%). Größere empfinden auch den Konkurrenzdruck um die Bewerber stärker (45%) als kleinere Unternehmen (33%) und sie sehen in ihrem Standort eine größere Schwierigkeit, Mitarbeiter zu finden (46%) als kleinere Unternehmen (28%). Für Berliner und Hamburger Unternehmen stellt der Standort viel weniger eine Herausforderung dar (19/25%). Kleinere Unternehmen sehen vermehrt ein Problem in fehlender Bekanntheit (37%) als größere (28%).

63%

Quelle: index Research

salesjob

Rekrutierung

Auswahlkriterien

Nahezu jedes Unternehmen erwartet, dass der Vertriebs-Kandidat zum Unternehmen passt. Das Alter spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle. Vielmehr erwarten die Unternehmen bestimmte Soft Skills und Berufserfahrung. Eine Berufsausbildung erwarten vier von fünf Unternehmen für die Vertriebsstelle. Einen akademischen Grad setzt nur eines von drei Unternehmen voraus. Fast genauso wichtig wie eine Berufsausbildung sind nachgewiesene Verkaufserfolge, spezifische Branchenkenntnisse und positive Referenzen. Auch Fachkenntnisse sind entscheidend. Für kleinere Unternehmen sind spezifische Branchenkenntnisse (87%) und nachgewiesene Verkaufserfolge (85%) viel entscheidender als für größere (72%/73%).

99%

Quelle: index Research

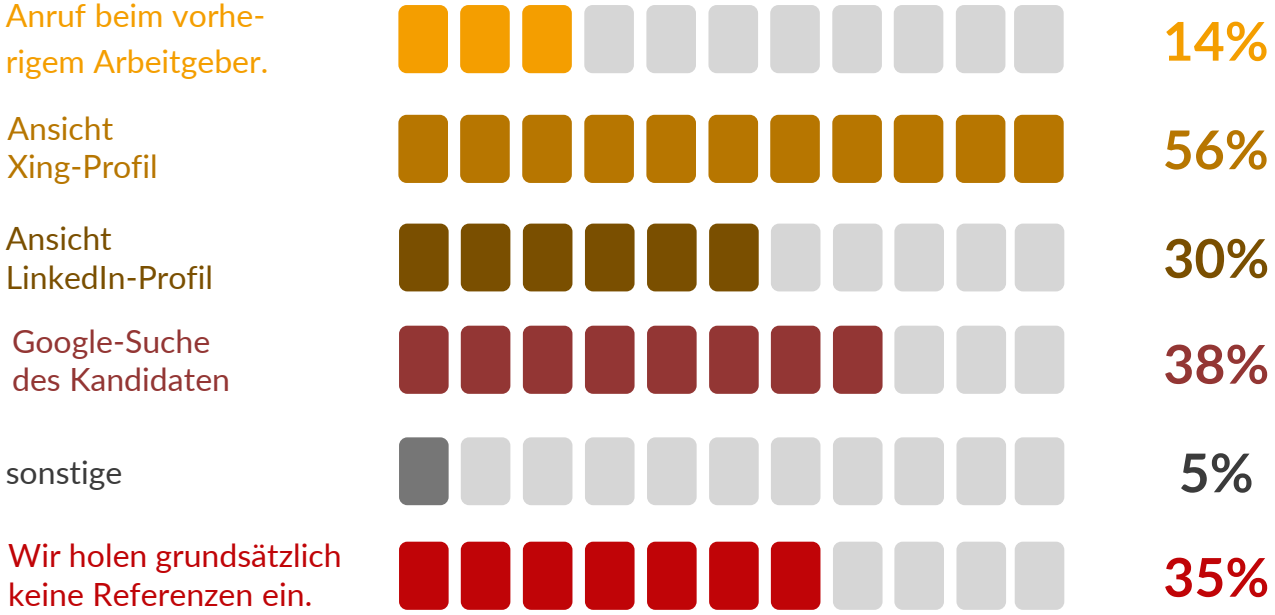
salesjob

Job-Interview

Referenzen

In 77% der Fälle führt der Abteilungsleiter bzw. Vertriebsleiter das Vorstellungsgespräch durch. 64% der Unternehmen geben an, dass üblicherweise auch die Personalabteilung beim Gespräch mit den Bewerbern dabei ist. Bei 43% der Unternehmen möchte sich auch die Geschäftsführung persönlich vom Kandidaten überzeugen und ist beim Interview zugegen. In kleineren Unternehmen ist die Geschäftsführung tendenziell eher dabei (65%), in größeren Unternehmen eher die Abteilungs-/Vertriebsleitung (89%). Eines von drei Unternehmen verzichtet darauf, vor einem Interview mehr Informationen über den Kandidaten in Erfahrung zu bringen, vor allem größere Unternehmen (42%). Immerhin 56% schauen sich vor dem Interview das Xing-Profil des Bewerbers an.

3/4



Quelle: index Research

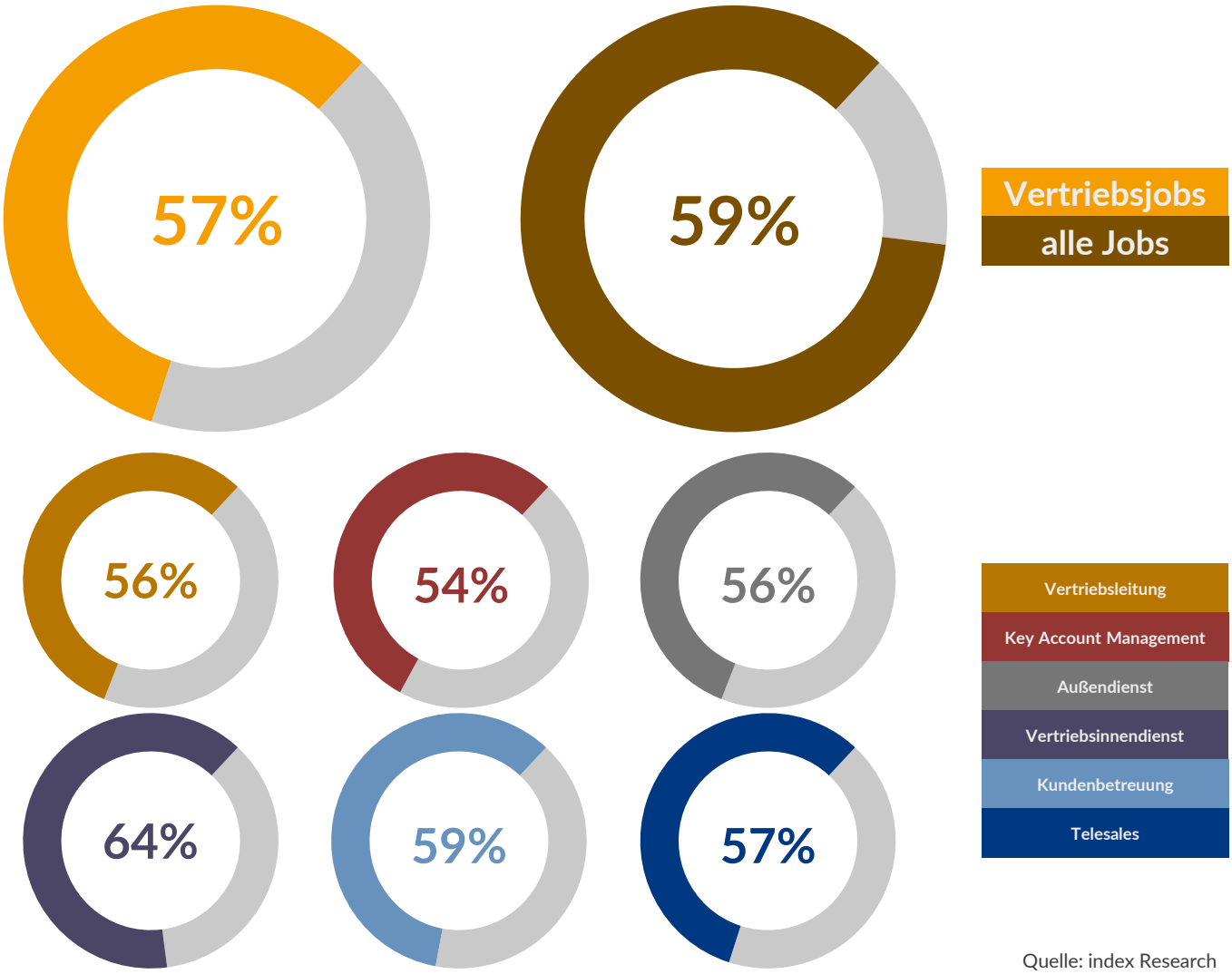
salesjob

Sucherfolg

Einstellungsquote

Die Prognose einen ausgeschriebenen Vertriebsjob besetzen zu können, liegt 2 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt des gesamten Jobmarktes. Allerdings gibt es starke Unterschiede in den Tätigkeitsbereichen. Mitarbeiter für den Vertriebsinnendienst zu gewinnen, ist vergleichsweise einfach, für 92% der Jobs können die Personaler sogar mindestens einen Kandidaten zum Bewerbungsgespräch einladen. An der Einstellung von Key Account Managern tun sich die Unternehmen hingegen besonders schwer: Viele Key Account-Kandidaten scheitern im Vorstellungsgespräch, obwohl die Personaler für 81% dieser Jobs Bewerbungsgespräche durchführen können (Durchschnitt Vertrieb gesamt: 75%), liegt die Einstellungsquote nur bei 54%.

-2%



Quelle: index Research

Rekrutierung

Vergleich

Im Durchschnitt geben 37% der Vertriebsjobanbieter an, dass ihre Zielgruppe schwieriger zu rekrutieren ist als die 6 Vergleichsgruppen. Nur 18% finden das leichter. Als vergleichsweise leicht zu rekrutieren gelten Mitarbeiter für Rechnungswesen und Marketing. 27% der Unternehmen finden Vertriebsmitarbeiter sogar schwieriger zu rekrutieren als IT-Mitarbeiter. Etwa gleich viele (29%) sehen das genau umgedreht. Interessant: Unternehmen aus der Branche Informationstechnologie und Kommunikation finden Vertriebsmitarbeiter überwiegend gleich schwer zu rekrutieren (45%) wie IT-Mitarbeiter, nur 18% finden das leichter.

37%

Rekrutierung von Mitarbeitern für Vertrieb und Verkauf ist...

im Vergleich zur Rekrutierung von Mitarbeitern für...

... Rechnungswesen

... Marketing

... Projektmanagement

... Business Development

... Technik/Ingenieurswesen

... IT

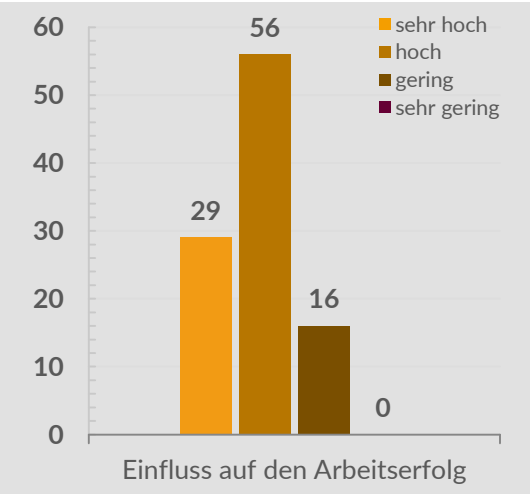
Quelle: index Research

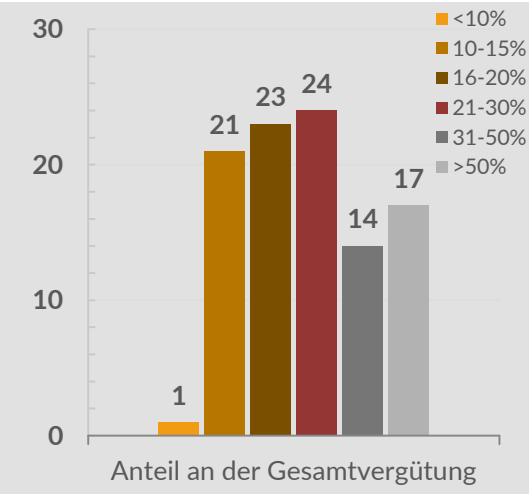
Vergütung

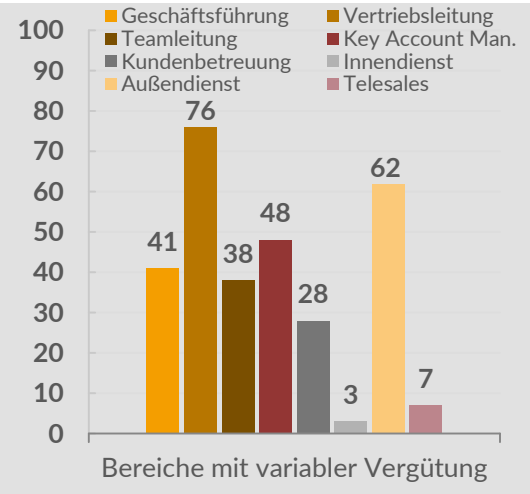
Variable Vergütung

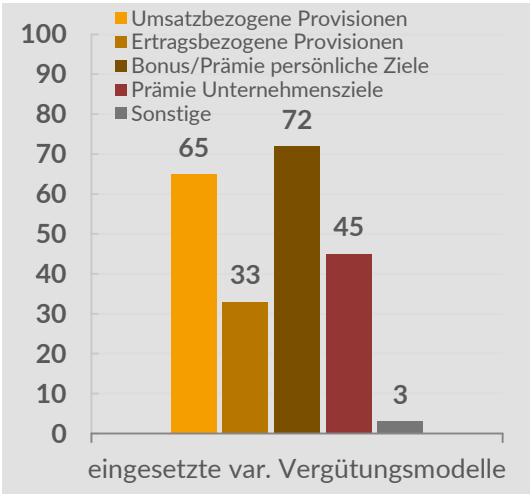
Neun von zehn Unternehmen setzen variable Vergütung für ihre Vertriebsmitarbeiter ein, vier Fünftel davon für alle Vertriebsmitarbeiter, 21% nur für einige. Im Durchschnitt beträgt der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtvergütung 32%. Variable Vergütungssysteme wenden die Unternehmen von der Geschäftsführung bis zum Telesales an, vor allem aber für die Vertriebsleitung (76% der Unternehmen) und den Außendienst (62%). Am beliebtesten sind Prämien für persönliche Zielerreichung und umsatzbezogene Provisionen. 84% schätzen den Einfluss variabler Vergütungssysteme auf den Arbeitserfolg ihrer Vertriebsmitarbeiter als hoch oder sogar sehr hoch ein.

89%









Angaben in Prozent

Quelle: index Research

salesjob

Vergütung

Benefits

Bei acht von zehn Unternehmen können Vertriebsmitarbeiter über die Vergütung hinaus von zusätzlichen Angeboten und Vergünstigungen profitieren. Größere Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitern können den Vertriebsmitarbeitern mehr Zusatzangebote bieten, so wird überdurchschnittlich oft Urlaubs- (46%) oder Weihnachtsgeld (53%) gezahlt. Auch Weiterbildung, Mitarbeiterlaptops und Mitarbeiterrabatte bieten die größeren deutlich öfter.
Die Chance der Vertriebsmitarbeiter, ein Mitarbeiterhandy, einen Firmenwagen oder Homeoffice gewährt zu bekommen, ist bei größeren wie kleineren Unternehmen etwa gleich hoch.

79%

Quelle: index Research

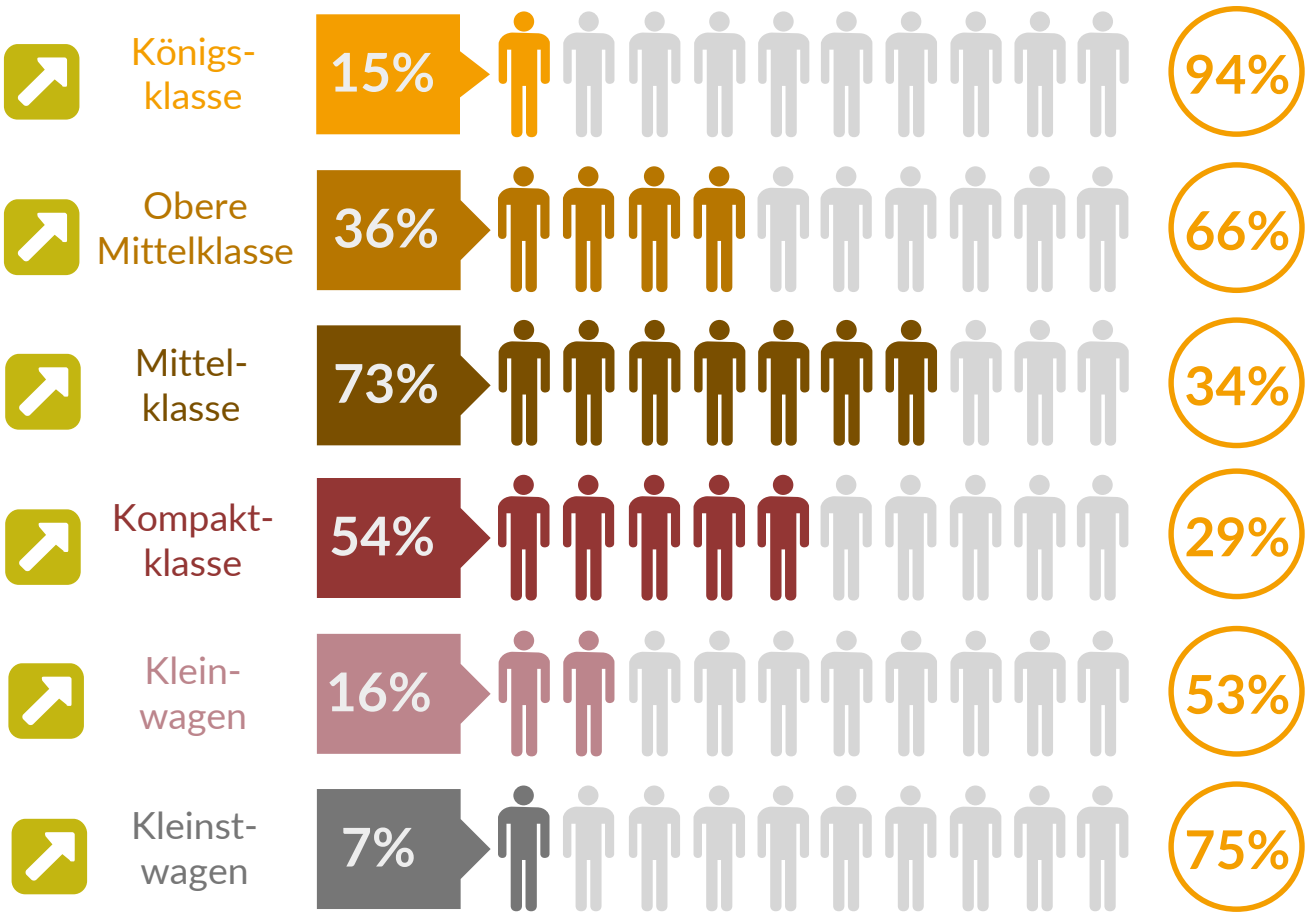
salesjob

Vergütung

Firmenwagen

65% der größeren aber auch 63% der kleineren Unternehmen stellen ihren Vertriebsmitarbeitern Dienstwagen bereit. 61% der Unternehmen, die einen Dienstwagen bereitstellen, meinen, dass der Dienstwagen für die Vertriebsmitarbeiter sehr wichtig ist, 37% meinen immerhin wichtig. In 80% der Unternehmen gibt es eine klare Dienstwagenregelung, nur jede fünfte Firma regelt das flexibel. Zumeist werden Mittelklasse- und Kompaktklassewagen bereitgestellt, die auch am häufigsten allen Dienstgraden zur Verfügung stehen. Weniger oft stehen Wagen der oberen Mittelklasse zur Verfügung. In Kleinstwagen möchten nur wenige Unternehmen ihre Vertriebler auf die Straße schicken. Die Umfrage zeigt, dass die Bereitstellung von Dienstwagen grundsätzlich zunimmt.

98%



Trend im Vergleich zu vor 5 Jahren

% Die Gewährung des Dienstwagens ist dienstgradabhängig.

Quelle: index Research

salesjob

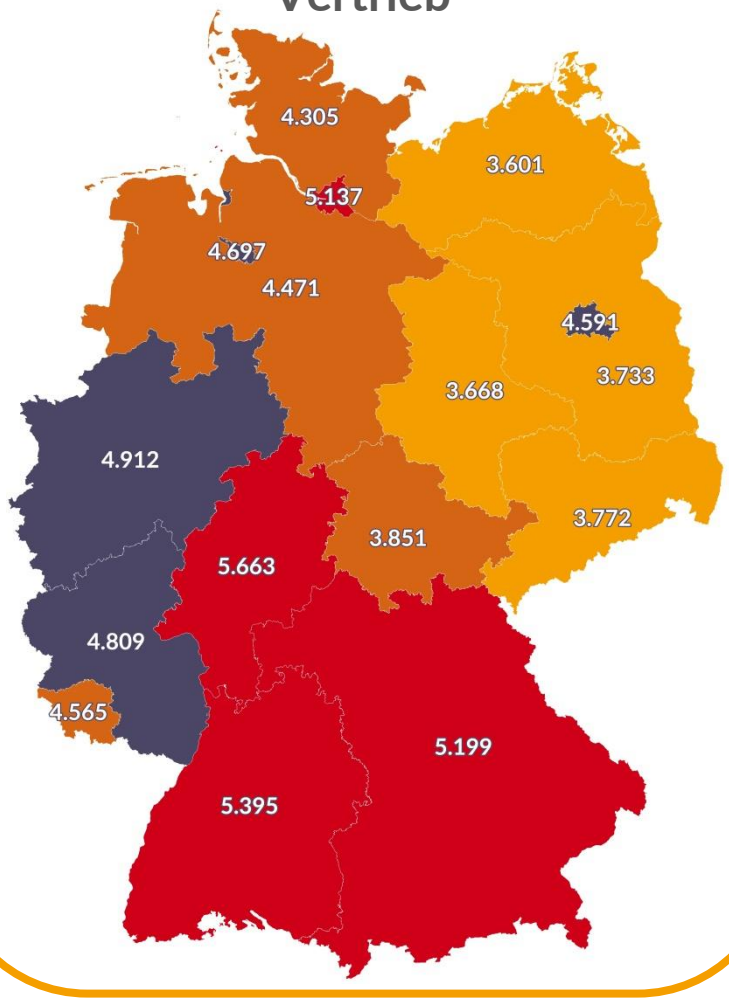
Lohnniveau

Vergleich

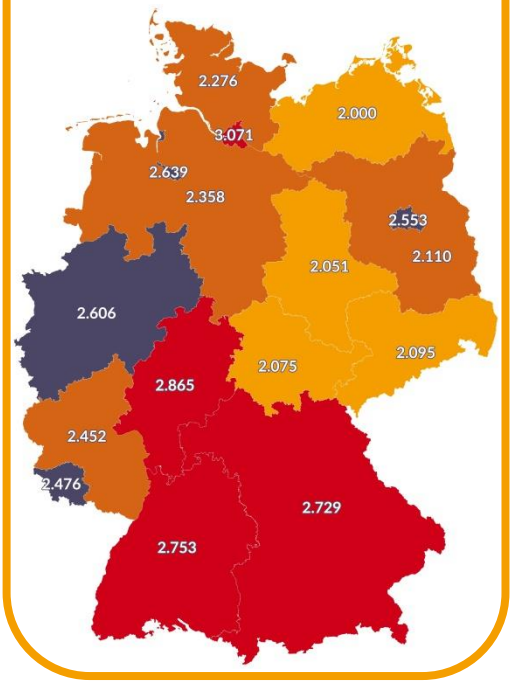
In der gesamten amtlichen Lohnstatistik führend sind Hamburg, Hessen und Baden-Württemberg. Die Branche Handel weist für Hamburg (Ø 3.066 €), Bayern (Ø 2.554 €) und Hessen (Ø 2.429 €) die höchsten und für Mecklenburg-Vorpommern (Ø 1.575 €), Thüringen (Ø 1.640 €) und Sachsen-Anhalt (Ø 1.634 €) die niedrigsten Löhne aus. Vergleicht man die amtsstatistischen Angaben mit den Gehaltsangaben der Mitarbeiter in Vertriebsberufen auf gehalt.de, ergibt sich folgendes Bild: Im Schnitt verdient ein Vertriebsmitarbeiter demnach mit 4.523 € im Monat 1,9 mal so viel wie ein Durchschnittsbeschäftigter in Deutschland, in Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz sogar 2,0 mal so viel.

1,9x

Vertrieb



Gesamtstellenmarkt



Quelle: gehalt.de (n=35.569), Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Stuttgart, 2015

salesjob

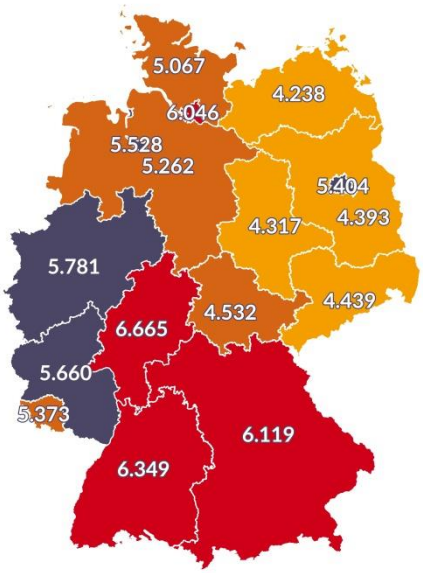
Lohnniveau

Tätigkeiten

Hessen führt in allen Tätigkeitsbereichen die Gehaltsliste an, während Mecklenburg-Vorpommern gleichsam überall das Schlusslicht ist. Mehr als 2.400 € beträgt der Gehaltsunterschied in der Vertriebsleitung zwischen Hessen und Mecklenburg-Vorpommern. Hier verdient ein Vertriebsleiter im Durchschnitt nur 283 € mehr als ein Außendienstmitarbeiter in Hessen. Insgesamt macht eine Hierarchiestufe durchschnittlich etwa 1.000 Euro auf dem Gehaltszettel aus, wobei in Hessen die Gehaltsunterschiede zwischen Leitungsposition und Außendiensttätigkeit am höchsten (2.710 €) und in Mecklenburg-Vorpommern am niedrigsten (1.723 €) sind.

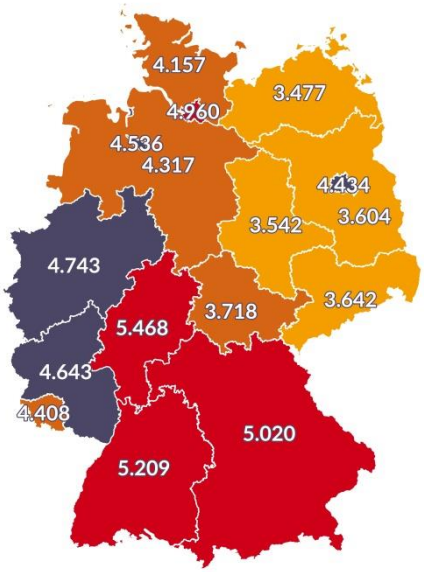
2.427€

Vertriebsleitung



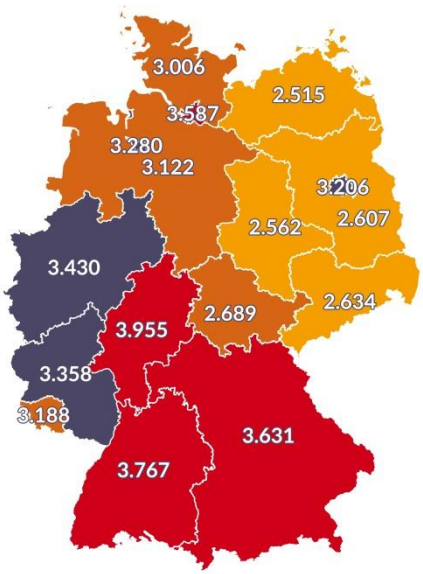
Ø 5.323 €

Key Account Management



Ø 4.367 €

Außendienst



Ø 3.159 €

Quelle: gehalt.de

salesjob

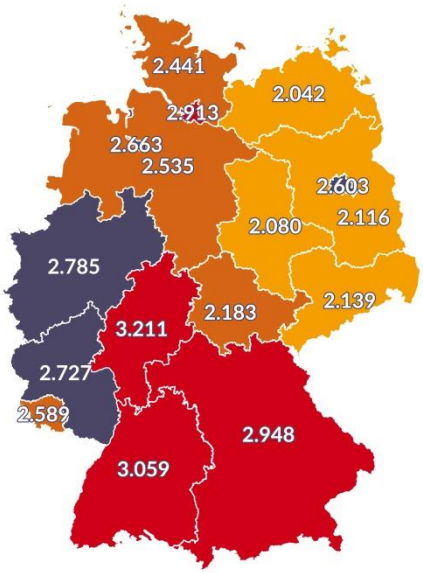
Lohnniveau

Tätigkeiten

Die Gehaltsvergleiche setzen sich in den weiteren Vertriebspositionen strukturell fort. Die Gehaltssteigerungen nach Tätigkeitsbereich sind unterdessen nicht so stark ansteigend wie in den höheren Positionen. Im Durchschnitt verdient ein Kundenbetreuer 432 € monatlich mehr als ein Telesales-Mitarbeiter, aber nur 213 € weniger als ein Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst. Die größten Gehaltssprünge sind für Vertriebsmitarbeiter in Hessen und Baden-Württemberg möglich, die kleinsten in Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt. Fast 1.200 € weniger verdient ein Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst in Mecklenburg-Vorpommern als in Hessen. In Berlin sind es nur 608 € weniger.

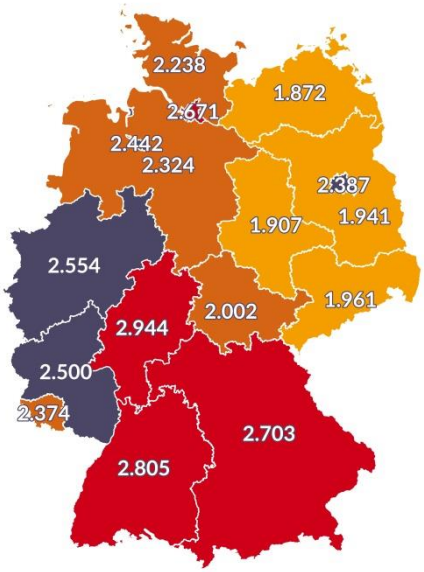
1.169€

Vertriebsinnendienst



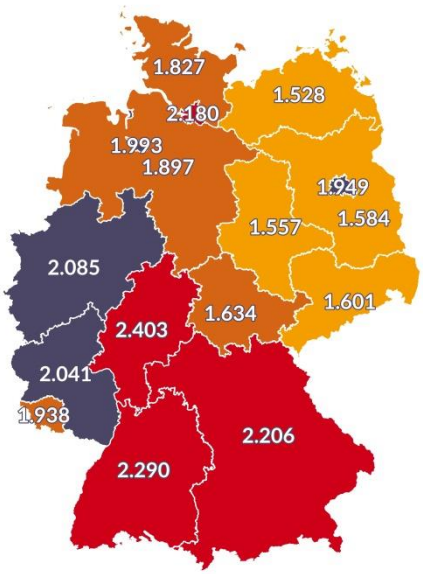
Ø 2.565 €

Kundenbetreuung



Ø 2.352 €

Telesales



Ø 1.920 €

Quelle: gehalt.de

Über salesjob.de

salesjob.de ist eine berufsgruppenspezifische Internet-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.

Kontakt

salesjob Stellenmarkt GmbH
Chausseestr. 25
10115 Berlin
Tel.: +49 (0)30 390 88 – 450
stellenmarkt@salesjob.de
www.salesjob.de

Andreas Dickhoff
Geschäftsführung
+49 (0)30 390 88 - 450