



„Verkäufer sind die neuen Influencer“

Wer im Vertrieb erfolgreich sein will, darf nicht mehr nur auf gute Gespräche im Konferenzraum oder geschickte Verhandlungen am Telefon setzen. Das weiß auch Sales-Experte Devin Vandreuke. Im Gastbeitrag zeigt der Unternehmensberater, auf welche Taktiken und Fähigkeiten es im Vertrieb heute ankommt.

Das erfordert Mut, denn es bedeutet, die eigene Arbeit öffentlich zu machen, Erfolge zu teilen und auch mal hinter die Kulissen blicken zu lassen. Aus einem anonymen Verkäufer, der Stimme am Telefon, wird so eine Persönlichkeit, der man gerne folgt und der man zutraut, echte Lösungen zu liefern – ein bekanntes, vertrauenswürdiges Gesicht. Gleichzeitig gestaltet sich das Spiel aber auch als gnadenloser Konkurrenzkampf. Aufmerksamkeit hat sich in Zeiten der kompletten Reizüberflutung zu einem knappen Gut gewandelt und die Geduld des Publikums zum seidenen Faden. Nur wer es schafft, authentisch aufzutreten, konsequent Mehrwert zu liefern und gleichzeitig die eigene Individualität sichtbar zu machen, bleibt relevant. Soziale Medien nehmen dabei nicht bloß die Rolle des klassischen Kanals ein, sondern dienen als Resonanzraum, in dem Reputation entsteht.

Jeder Post, jedes Video, jede Interaktion kann darüber entscheiden, ob man als austauschbarer Vertreter oder als Meinungsführer wahrgenommen wird. Es braucht also mehr als klassische Verkaufstaktiken: Kreativität, Storytelling, eine klare Haltung und vor allem die Fähigkeit, dranzubleiben, auch wenn die Likes einmal ausbleiben. Denn in einer Welt, in der Kunden sich längst selbst informieren können, wird der Verkäufer dann zum neuen Influencer, wenn er nicht nur

verkauft, sondern inspiriert, begeistert und echten Einfluss ausübt.

Über den Autor: Devin Vandreuke ist [Unternehmensberater für den Vertrieb](#) und sieht sich als Profi für den Vertriebsaufbau für den Mittelstand. Seine Kernbotschaft für Unternehmer ist klar: Mithilfe eines funktionierenden Vertriebs können sie aus dem Tagesgeschäft rauskommen. Dabei spielt digitale Arbeit eine übergeordnete Rolle.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941384/Verkaeufer-sind-die-neuen-Influencer/>