

Wettbewerb: Deutschlands bestes Vertriebstalent ausgezeichnet

**Hamburg, 5. Mai 2011 - "Deutschlands bestes Vertriebstalent" heißt Kathrin Stephan. Die 31-jährige aus Kaufungen bei Kassel geht als Siegerin aus dem vom IMWF Institut für Management- und
Wirtschaftsforschung ausgerichteten Wettbewerb hervor. Gerd Schneider aus Memmelsdorf bei Bamberg und Emanuel Hatt aus Gunzesried bei Sonthofen folgen auf den Rängen zwei und drei. Die IMWF-Jury zeichnet die besten Teilnehmer in Kooperation mit dem Finanzdienstleister AWD am 04. Mai 2011 im EAST Hotel in Hamburg aus.**

Hamburg, 5. Mai 2011 - "Deutschlands bestes Vertriebstalent" heißt Kathrin Stephan. Die 31-jährige aus Kaufungen bei Kassel geht als Siegerin aus dem vom IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung ausgerichteten Wettbewerb hervor. Gerd Schneider aus Memmelsdorf bei Bamberg und Emanuel Hatt aus Gunzesried bei Sonthofen folgen auf den Rängen zwei und drei. Die IMWF-Jury zeichnet die besten Teilnehmer in Kooperation mit dem Finanzdienstleister AWD am 04. Mai 2011 im EAST Hotel in Hamburg aus.

"Die Sieger unseres Wettbewerbs haben exemplarisch gezeigt, dass es für den Vertriebs Erfolg ganz entscheidend auf eine ausbalancierte Kombination verschiedenster Fähigkeiten ankommt", sagt Prof. Dr. Werner Sarges, wissenschaftlicher Studienleiter von der Helmut-Schmidt-Universität. "So war bei unseren Top-Kandidaten beispielsweise überdurchschnittliche Gewissenhaftigkeit verknüpft mit hoch ausgeprägter Ehrlichkeit, Flexibilität und Stressresistenz." Über die Internetseiten von Bankmagazin und Versicherungsmagazin nahmen mehr als 1.700 Profis und Talente im Finanzvertrieb an der Befragung teil. Nach Auswertung aller zugrunde gelegten Kriterien ermittelte das wissenschaftliche Team von Prof. Sarges aus allen Teilnehmern eine Gruppe von insgesamt zehn Personen, die die besten Eigenschaften von Vertriebstalenten in sich vereinen.

Die Initiative "Deutschlands bestes Vertriebstalent" ist mit Unterstützung von AWD Teil eines wissenschaftlichen Studienprojekts zur Fragestellung, wie es um die Vertriebskompetenz in Deutschland bestellt ist. Ziel ist, die aktuelle Qualität in der Finanzberatung festzustellen und daraus Leitlinien für die Ausbildung des vertrieblichen Nachwuchses zu entwickeln. Denn die Berufs- und Karrieremöglichkeiten sind im Bereich des Vertriebs von Finanzdienstleistungen ausgezeichnet. In keinem anderen Bereich werden von den Instituten bis 2013 mehr Gelder investiert.

IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung

Das IMWF wurde aus der Erfahrung heraus gegründet, dass die Ergebnisse wissenschaftlicher Ausarbeitungen und Marktanalysen für Entscheider in der Wirtschaft oftmals nicht die hinreichende

Praxisnähe und Relevanz haben. In Folge dessen bleibt die Unterstützung wissenschaftlicher Institutionen durch Unternehmen oftmals hinter den Erwartungen der Lehrstühle zurück. Vor diesem

Hintergrund versteht sich das IMWF als Plattform, auf der Kontakte zwischen Wissenschaft und Unternehmen geknüpft werden, die an fundierter Aufarbeitung relevanter Management- und Wirtschaftsthemen interessiert sind.

Dieses Netzwerk wird wesentlich durch Wilhelm Alms aufgebaut. Er hat als ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Mummert Consulting vielfältige Erfahrungen mit der Umsetzbarkeit

von

Forschungsergebnissen in der Managementpraxis gesammelt und hat es sich zur Aufgabe gemacht, Brückenschläge zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu initiieren.

Wenn Sie an diesem Netzwerk partizipieren wollen, freut sich das IMWF über Ihre Nachricht. Von wissenschaftlichen Partnern wird erwartet, nachweislich praxisorientierte Forschung leisten zu wollen. Im Gegenzug hierzu obliegt es den eingebundenen Unternehmen, relevante Fragestellungen zu formulieren und die Freiräume für die Aufarbeitung dieser Themen zu gewährleisten.

Weitere Informationen finden Sie unter www.imwf.de

Faktenkontor GmbH

Roland Heintze

Tel.: +49 40 22703-7160

Fax.: +49 40 22703-7961

E-Mail: roland.heintze@faktenkontor.de

imwf logo