



## MEET & THINK AT ATRIUM LOUNGE

EINE UNTERHALTUNG MIT  
MANUELA ROTH, RS COMPONENTS  
SALES MANAGERIN ECOMMERCE.



In dieser Rubrik trifft Francette Kurt, Editorial Managerin von Next Level, Kollegen und Kolleginnen aus unterschiedlichen Teilen des Unternehmens zu inspirierenden Gesprächen, die über den Horizont des Tagesgeschäfts hinausgehen.

# strongtogether. So findet man Manuela Roth in den sozialen Medien. Normalerweise tourt sie auf Konferenzen oder Events quer durch ganz Europa. Denn für Manuela gilt: „Networking is the key“. Die Philosophie der RS Components Sales Managerin eCommerce basiert auf Teamwork, Austausch, Kommunikation, der Erweiterung von Denkweisen und interkulturellen Kompetenzen. „Wer einmal die Möglichkeiten einer internationalen Community erlebt hat, der möchte nicht zurück an seinen einsamen Schreibtisch“, sagte Michaela noch wenige Monate bevor die internationale Covid-19-Pandemie uns alle in den Lockdown und das Homeoffice zwang. Die räumliche Isolation konnte Manuela aber nicht davon abhalten, mit ihrer Community im Austausch zu bleiben. Nur wenige Tage nach Beginn der Kontaktbeschränkungen gründete Manuela eine Übungsgruppe zum gemeinsamen Home Workout. Auch Sie haben sicherlich in dieser Zeit erlebt, dass die zu Hause improvisierten Arbeitsplätze oft zu Rückenschmerzen führen können. Zusätzlich zur physischen Gesundheit starteten Manuela und ihre Kollegen und Kolleginnen zudem eine Gesprächsreihe zu den Themen Stress, Burn-out und Wellbeing.

Für Manuela gehört Bewegung und soziales Miteinander einfach dazu. Letztes Jahr fuhr sie mit dem Rad von Bayern über die Alpen bis nach Venedig. „Das war anstrengend, aber auch ein großes Erfolgserlebnis“, erzählt sie. Dieses Jahr möchte sie am Triathlon in der mittleren Distanz in der Slowakei teilnehmen. Dass Manuela begeisterte Sportlerin ist, ist kein Wunder. Denn dort sind die gleichen Stärken gefragt, die auch ihren beruflichen Alltag definieren: „Disziplin, zielgerichtetes Denken, die Kraft, auch angesichts von Hürden nicht aufzugeben, und natürlich Zusammenarbeit.“ Egal ob es sich um Teamkollegen beim Training oder im Job handelt, gemeinsam ist man immer stärker. „Auf eProcurement-Plattformen vertreten zu sein, ist für einen Distributor unabdingbar. Es gibt keinen Grund, sich vor Konkurrenz zu fürchten. Wir arbeiten alle gemeinsam daran, Kunden mehr Auswahl und einen hochwertigen Service zu bieten. Ein gemeinschaftliches, internationales und kollaboratives Vorgehen erlaubt uns, noch agiler zu sein. Klassische Eins-zu-eins-Verkaufsgespräche verlieren dabei an Bedeutung. Der Plattform- und Community-Ansatz wird unsere kommerziellen Aktivitäten in den kommenden Jahren immer stärker prägen.“

Im vertieften Gespräch mit Manuela wird mir klar, warum sie keine Angst vor Veränderung hat. Als Pflegekraft mit Spezialisierung auf Anästhesie und Intensivpflege in das Berufsleben gestartet, veränderte Manuela den Kurs ihrer Laufbahn mit einem Studium in Geschichte, Film und Politik zu einem MBA der RSM Rotterdam – einige Monate später heiratete sie ihre niederländische Freundin und begab sich auf eine weitere spannende Reise der kulturellen Diversität. Manuela hat keine Angst, ihre Träume zu verfolgen und sich in neue Situationen zu begeben. Nicht zuletzt, weil jede Situation eine Chance ist, neue interessante Menschen kennenzulernen und Kontakte zu knüpfen. //

### ZUM SCHLUSS GAB MANUELA MIR NOCH EIN PAAR TIPPS FÜR ERFOLGREICHES NETWORKING.

#### 1. VIRTUELLE EVENTS ORGANISIEREN

Virtuelle Events stellen mehr denn je eine wertvolle Alternative dar. Bei ihrer Planung und Durchführung ist es wichtig, die Teilnehmer als echte Mitgestalter zu gewinnen. Sie können somit einen wertvollen Beitrag zum Erfolg leisten. Die Chat- und Diskussionsfunktionen sollten allen Teilnehmern dabei ständig zur Verfügung stehen. So können Teilnehmer das Event aktiv mitgestalten und zum Beispiel durch das Teilen von Case Studies zur Lernerfahrung beitragen.

#### 2. SOCIAL MEDIA WIRKSAM NUTZEN

Social Media ist ein guter Weg, wichtige Kontakte zu knüpfen, ohne den Druck eines persönlichen Meetings oder einer unvorbereiteten spontanen Begegnung. Interessante Persönlichkeiten oder Gleichgesinnte lassen sich einfach in Communities wie LinkedIn, GooglePlus oder Twitter finden. Ein Kommentar unter einem ihrer Beiträge oder eine Nachricht zum Thema und schon haben Sie einen guten Gesprächseinstieg.

#### 3. PERSÖNLICHKEIT GEWINNT

Wenn wir ehrlich sind, sehen Sie die meisten Menschen, die Sie auf großen Veranstaltungen treffen, nie wieder. Trotzdem wird die Arbeitswelt nach wie vor vom persönlichen Austausch bestimmt. Wenn Sie neuen Kontakten im Gedächtnis bleiben wollen, sollte das Networking nicht nur aus Business-Talk bestehen. Sonst wirken Sie zwar fachlich kompetent, aber auch farblos und langweilig. Das erschwert Ihrem Gegenüber, sich emotional mit Ihnen zu verbinden und sich später an Sie zu erinnern. Persönliches macht Sie einzigartig und unvergesslich!

#### 4. SEIEN SIE GROSSZÜGIG MIT WISSEN, TIPPS UND EMPFEHLUNGEN IM GESPRÄCH MIT NICHTWETTBEWERBERN

Ihre Hilfsbereitschaft wird anderen im Gedächtnis bleiben und Ihnen vielleicht bei Gelegenheit mit Geschäftsempfehlungen gedankt. Sie gewinnen in jedem Fall, denn andere bei ihrem Erfolg zu unterstützen, ist ebenso lohnenswert wie selbst erfolgreich zu sein.