



Recruitment in Vertrieb und Management im Wachstumsmarkt eCommerce

(GKM-recruitment AG | Oktober 2019| Maik Schlittchen, Partner)

Wachstumsmarkt E-Commerce: Immer mehr Kunden kaufen online Woher kommen das Management und die notwendigen Fachkräfte (Vertrieb) dazu?

Der E-Commerce boomt und es ist kein Ende in Sicht: Jedes Jahr wächst der über das Internet generierte Handelsumsatz weiter – und das nicht nur in Deutschland, sondern fast auf der ganzen Welt. Es gibt kaum noch Internetuser, die nicht auch online einkaufen.

Die wichtigsten Zahlen und Fakten kurz zusammengefasst:

- Der E-Commerce – Umsatz lag in Deutschland bei 53,3 Milliarden im Jahr 2018
- 2019 wird der E-Commerce – Umsatz auf 57,8 Milliarden wachsen
- Mobile Kaufabschlüsse sind alleine zwischen 2014 und 2016 um ganze 138% gestiegen
- Der weltweite E-Commerce – Umsatz wird 2020 auf über 1,75 Billionen US-Dollar geschätzt
- Prognosen gehen von weltweiten Wachstumsraten im E-Commerce von jährlich zwischen 13 und 20% in den kommenden vier Jahren aus.

Quelle: Statista

Soweit so gut, aber sind unsere Unternehmen in Deutschland dazu heute bereits richtig aufgestellt? Und hier sprechen wir nicht nur über die immens große und wachsenden Zahl an Unternehmen der Startup-Branche, sondern gerade auch über die vielen und großen, renommierten Unternehmen, die den Wandel dorthin vor sich haben oder gerade beschreiten.



Das Profilbild eines Mitarbeiters im eCommerce ist sicherlich wesentlich anders, als das eines altgedienten und erfahrenen Vertriebs-Mitarbeiters oder Managers in genau dem gleichen industriellen Umfeld. Von dem dann folgenden Mangel an Facharbeitskräften ganz zu schweigen:

Ausbildung | Wissen | Technologie | Erfahrungen | usw.

Aus Mangel an Erfahrung und Verfügbarkeit geht man dann oft falsche Wege oder versucht fehlende, eigene Umsetzungserfahrung zu verharmlosen. Das ist aber definitiv der falsche Weg. Dieser Markt, dieser Sektor wird ausschlaggebend sein, für fast alle Unternehmen, ob und wie sie überleben werden am harten und umkämpfen weltweiten Markt.

Und zwar nicht irgendwann, sondern jetzt, zumindest aber sehr bald.

Mittel- und langfristig ist die Aufgabe der Unternehmen Ihre Anforderungen kompetent und auch realitätsbezogen aufzubauen, Mitarbeiter auch selbst auszubilden und diese Entwicklung zu „führen“, nicht nur ihr zu „folgen“.

Bis dahin und auch für die Gestaltung der jeweilig eigenen Struktur wird es aber auch wichtig sein – und das national wie international – hochwertiges und qualitatives Wissen und Erfahrung schnell an Bord zu bringen.

Die stets wachsende Attraktivität dieses Marktes überträgt sich auch auf die Top Leute, die diesen gestalten und entwickeln. Die Frage ist nur für wen?

Die Personalberatungsbranche geht heute davon aus, dass die Unternehmen künftig verstärkt national wie auch international suchen müssen, um Fach- und Führungskräfte zu finden, um nicht den Anschluss zu verlieren. Der Boom im Onlinehandel treibt so die Personalentwicklung und hat Auswirkungen auf die Arbeits- und Mitarbeiterstrategie aller, die dabei erfolgreich sein wollen oder müssen.

62 Prozent (in einer national durchgeführten Studie in Deutschland) von angesprochenen Beratungs- und Industrieunternehmen haben angegeben, dass bei der Besetzung von Führungspositionen dabei die größeren Herausforderungen bestehen. Eine nicht vorhandene Kombination an Erfahrung und Führungskompetenz für diesen Sektor sind bei Einstellungen häufig die größten Mankos.

Deshalb haben wir (als Personalberater) genauso wie Sie (als Unternehmen) die Aufgabe und Notwendigkeit hier optimal und engagiert daran zu arbeiten, dies für sie erfolgreich und schnell in die richtigen Bahnen zu lenken.



Lassen sie es uns zusammen angehen, unser Knowhow, unsere Erfahrung und unsere Kontakte können helfen.

GKM – Personalberatung / Sales und Sales Managementpositionen

GKM-recruitment ist seit vielen Jahren im Bereich der Personalberatung und –Vermittlung im Umfeld Vertrieb – bei gehobenen Fach-, wie auch in Managementpositionen – bei Industrie, Produktion und Dienstleistung tätig. Auf Grund unserer langjährig tätigen Berater und Partner stellen wir dabei unseren Kunden eine hohe Eigenexpertise in diesem Bereich zur Verfügung und verfügen über exzellente Marktkenntnisse, Marktzugänge und auch eine breite Kandidatenbasis an Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften

Ihr Ansprechpartner:

Maik Schlittchen, Partner der GKM-recruitment AG

maik.schlittchen@gkm-recruitment.com, Tel: 0151 – 5488 7933