

# Eiskalte Leidenschaft

Jung-Unternehmerin Isabel Stühler über ihren Schritt in die Selbständigkeit

**Isabel, erzähl uns mal von Dir!**

„Im Mai 2015 habe ich mir einen Traum erfüllt: Ich habe mich selbstständig gemacht und unterstützt seit dem mit „Pro. eta. & Workshops“ zum einen Start-Up-Unternehmen und KMU's (kleine und mittlere Unternehmen) im Vertriebsaufbau. Überwiegend erfolgt das durch sogenannte telefonische Kalt-Akquise. Außerdem halte ich leidenschaftlich gerne Vorträge und gebe Workshops zu unterschiedlichsten Vertriebsthemen.

Eine weitere Stärke von mir: Die Vertriebsstrukturen in Betrieben zu analysieren und diese dann im Anschluss mit den Mitarbeitern gemeinsam zu optimieren. Auch ist es mir wichtig, dass wir gemeinsam die USP's (Unique selling Points) erarbeiten, also das Herausfiltern DER Alleinstellungsmerkmale, der Firma und der Produkte.

**Wie groß ist Dein Bekanntheitsgrad?**

Bis Anfang des Jahres von Schleswig-Holstein bis nach Hamburg. Jetzt allerdings auch bundesweit, da ich aktuell eine



Isabel Stühler bei einem Vortrag in Meldorf

Artikelserie für ein Online-Magazin schreibe (Vertriebsmanager.de). Bislang sind 5 Teile erschienen, diese sind auch auf meiner Webseite verlinkt: [www.proeta-w.de](http://www.proeta-w.de)

**Wen möchtest Du mit Deiner Arbeit erreichen?**

Mit meinen Workshops erreiche ich überwiegend Start-Up's und KMU's (Klein- mittlere Unternehmen). Aufträge von Konzernen würde ich auch annehmen, sofern ich mich persönlich in der Lage sehe, deren Anforderungen effektiv und erfolgreich umzusetzen. Auch bei meinen anderen Kunden stecke ich die Rahmenbedingungen, in einem unverbindlichen Vorabge-

spräch, ab.

**Was sind Deine beruflichen Ziele?**

Mein ganz persönliches Ziel: In zwei Jahren als DIE Vertriebs-expertin von Deutschland zu gelten.

**Gibt es etwas, worauf Du besonders bei Deiner Arbeit achtest, wenn Du innerhalb eines Betriebes tätig bist?**

Ich achte darauf, nicht in Konkurrenz zu dem firmeneigenen Vertrieb zu gehen, sondern mit den Kollegen gemeinsam zu schauen, wo die Schwachstellen liegen könnten.

**Was treibt Dich an, was ist Dein Schaffensmotor?**

Mein Bauchgefühl. Ich höre

immer auf meinen Bauch. Und meine Einstellung zum Leben: Einfach machen, einfach loslegen! Lieber einmal scheitern, aber dafür auf diesem Weg wichtige Erfahrungen zu sammeln, als es erst gar nicht probiert zu haben.

**Warum so ein ländlicher Wohnort auf Eiderstedt?**

Als gebürtige Heidelbergerin bin ich über viele Stationen, teilweise auch Australien, Irland sowie Regensburg und Flensburg, schließlich in Nordfriesland gestrandet. Ich liebe diese Region und werde diesen Standort nicht mehr verlassen.

Ich habe zwei Hunde, hier kann ich rausgehen und die Seele baumeln lassen. Da ich von zuhause arbeite und gute Internetverbindungen habe, gibt es nichts besseres!

**Think global, buy local. Was sagst Du dazu?**

Super! 1A! Unsere Region bietet hohes Wirtschaftspotenzial. Warum soll ich mich ins Ausland orientieren, wenn das Geschäft nebenan alles hat?

**Danke und viel Glück für Deine berufliche Zukunft!**