

Mit der Lehre zur Industriekauffrau in der Niederlassung Salzburg begann im September 2003 meine berufliche Laufbahn bei Siemens. Ab dem ersten Arbeitstag und im Laufe meiner dreijährigen Lehrzeit war es mir möglich, zahlreiche Bereiche kennen zu lernen und darüber hinaus einen umfassenden Einblick in das Unternehmen und in dessen Geschäftstätigkeit zu bekommen. Die schöne und abwechslungsreiche Lehrzeit schloss ich 2006 ab und konnte im Anschluss im Bereich „Fire Safety & Security“ bei Siemens Building Technologies weitere wertvolle Erfahrung in der kaufmännischen Abwicklung sammeln. Zu meinen damaligen Aufgaben gehörte u.a. das komplette Auftragsmanagement, wie beispielsweise die Fakturierung, das Forderungsmanagement, das Bestellwesen, sowie diverse organisatorische Tätigkeiten, inklusive der Teamassistenz. Neben der Arbeit im Bereich absolvierte ich zudem erfolgreich meine Ausbildung zur zertifizierten Commercial Projekt Managerin.

In der Business Administration arbeitete ich öfter mit dem Vertriebsbereich zusammen und lernte besonders den vertrieblichen Umgang mit Kunden besser kennen. So ergab es sich im Lauf der Zeit, dass ich neben meinen kaufmännischen Aufgaben, das Vertriebsteam beim Verkauf und bei der Abwicklung von Service- und Notrufverträgen unterstützen durfte.

Berufsbegleitend absolvierte ich 2009 eine Berufsreifeprüfung, mit deren Abschluss der Weg für ein MBA-Studium frei war. Mein Interesse am Vertriebsgeschehen steigerte sich stetig und somit war es für mich naheliegend, dass ich mich mit dieser Thematik in meiner Masterthesis auseinandersetzte. Ziel meiner Arbeit mit dem Titel „Kundenbeziehungsmanagement zur Erhöhung des unternehmerischen Erfolges in der Gebäudetechnik“ war es, unterschiedliche Herausforderungen in den verschiedenen Phasen eines Kundenlebenszyklus zu analysieren. Mit deren Ergebnis sollten langfristige und vor allem nachhaltige Kundenbeziehungen entstehen.

Seit April 2018 liegt mein Fokus ausschließlich auf dem Vertriebsbereich und ich bin seither Vertriebsbeauftragte der Siemens Gebäudetechnik. Besonders stolz macht mich die Tatsache, dass ich in einer männerdominierenden Branche als erste Frau im Vertrieb der Gebäudetechnik in Österreich tätig bin. Zu meinem Aufgabenbereich gehört der Vertrieb von „Digital Services“ in Salzburg. Mit meiner Besetzung für dieses zukunftsweisende Thema wird der aktuellen Entwicklung im Bereich der Digitalisierung Rechnung getragen. Denn gerade die Digital Services werden in der Gebäudetechnik verstärkt an Bedeutung gewinnen und die konsequente Ausrichtung darauf schafft viele neue Möglichkeiten, wodurch wir einen entsprechenden Mehrwert und somit auch Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden generieren werden.