

## LSR-Berufe Karrierestart im wissenschaftlichen Außendienst

Immer mehr promovierte Absolventen, vor allem aus den Bereichen der Naturwissenschaften wie Biologie und Chemie, bewerben sich heute nach einer ersten Unikarriere auf Jobs im Vertrieb, denn die Perspektiven für Weiterentwicklungen sind sehr vielfältig. Der Verkauf eignet sich sehr gut, wenn man einen Einstieg und eine Karriere in der LSR-Industrie sucht. Hier werden viele Eigenschaften gefordert, geweckt oder neu erworben, die auf Dauer im Beruf erfolgreich machen: Dazu gehören gute Organisation, Selbstmotivation, Menschenkenntnis, umfangreiches Wissen über LSR-Produkte und Technologien sowie auch das Interesse am Markt und seiner Entwicklung. Im Mittelpunkt steht dabei stets der Kunde mit seinen Bedürfnissen.

Die Unternehmen der Life Science Research-Industrie heißen viele der Bewerber willkommen, denn der wissenschaftliche Nachwuchs wird in den Unternehmen benötigt. Gefragt sind junge Naturwissenschaftler oder Ingenieure, die die „Sprache“ der Kunden sprechen.

Life-Science-Anwendungen finden sich in den Bereichen Umwelt, Ernährungswissenschaften, medizinische Forschung, in vielen Industriezweigen von Pharma und Chemie, Diagnostik oder in der Produktion, um nur einige der wissenschaftlichen Ausrichtungen zu nennen.

Je nach Firma sind Außendienstmitarbeiter auf bestimmte Produkte oder Schwerpunktthemen spezialisiert. Ein Berufsanfänger wird in einem Unternehmen in der Regel einem Gebiet zugeteilt und mit der Betreuung von einer gewissen Anzahl von

Kunden beauftragt. Der Vertrieb der Produkte basiert auf einer definierten Umsatzverantwortung.

### Der Kunde im Mittelpunkt

Niemand wird ins „kalte Wasser“ geworfen. Es folgen Produktschulungen und die Einarbeitung in das Vertriebsgebiet, zudem lernen Berufsanfänger die Firma mit allen Netzwerkstrukturen kennen. Techniken, wie man ein erfolgreicher Verkäufer wird, werden in Verkaufstrainings erlernt. Der neue Mitarbeiter arbeitet in einem Team mit anderen Vertriebsmitarbeitern und wird sehr eng betreut. Kundenbesuche und Angebotserstellungen werden gemeinsam gemacht. Die Kunden wurden meist im Unternehmen schon vorher betreut, Informationen darüber sind in Kundendatenbanken hinterlegt. Die Firma stellt dem neuen Mitarbeiter ein Paket als „Arbeitsausrüstung“ zur Verfügung, in der Regel ein Handy, einen Laptop, einen I-Pad und ein hochwertiges Fahrzeug sowie die technische Ausstattung für ein Homeoffice. Bis man die ersten Besuche bei Kunden alleine macht, kann es schon einige Wochen dauern.

### Die Karriere im „Sales“

Und so kann eine Arbeitswoche aussehen: In einer Woche werden drei bis vier Tage für den Außendienst geplant und ein Tag im Homeoffice, meistens am Anfang der Woche. Es werden Routen- und Besuchsplanungen gemacht, Kundentermine telefonisch vereinbart. Gründe für Kundenbesuche im Labor können Kontaktaufbau und -pflege oder auch konkrete Anfragen seitens des Kunden sein, der Beratung oder ein Angebot benötigt. In der Regel erfolgen 20 Kundenbesuche pro Woche. Ab und zu veranstaltet der Sales Manager auch Seminare bei Kunden einschließlich Präsentationen. Dabei ist der Außendienstmitarbeiter nicht allein, hinter ihm steht die Firma und ein Team von Kollegen: Der Technische Service steht für technische Fragen zur Verfügung, der Kundendienst berät rund um die Auftragsabwicklung und versucht alle Kundenanfragen zu beantworten. Das Marketing unterstützt bei Veranstaltungen und Seminaren. Auf diese Weise bekommt der Kunde ein Rundum-Dienstleistungs- und Servicepaket.

Ein erfolgreicher Verkäufer hat Spaß am Verkaufen, es ist das „Salz in der Suppe“. Dazu gehört auch die Fähigkeit der Kommu-



#### Termine für LSR-Firmen

- > **29. September 2016, Berlin**  
Sitzung der FA LSR
- > **21. November 2016, Dresden**  
LSR-Aktionstag
- > **15. Dezember 2016, Hamburg**  
Vorstandssitzung der FA LSR

nikation, keine Hemmschwellen zu haben auf Menschen zuzugehen, im Gespräch zuzuhören und die richtigen Fragen zu stellen. Er muss Zahlen mögen und den „Biss“ haben, am Ende eines Kundenbesuchs etwas verkaufen zu wollen. Persönliche Neugier und Interesse an neuen Entwicklungen und Produkten mindern dabei erfahrungsgemäß den Druck, den Umsatzziele hin und wieder heraufbeschwören können. Auch wenn nicht immer sofort ein Abschluss zustande kommt, ist kein Kontakt umsonst: Durch den Kundenbesuch werden Bindungen aufgebaut, die sich manchmal auch erst später auszahlen. Autofahren und Hotelübernachtungen gehören zum Job dazu.

Viele Unternehmen, wie z. B. die Firma Merck, bieten persönliche Entwicklungsmöglichkeiten an, Talente werden gefördert. Das kann in Richtung Personalverantwortung gehen, z. B. Sales Manager, aber auch in andere Bereiche wie z. B. Marketing oder Business Development. Weitere Informationen: [www.come2merck.de](http://www.come2merck.de) oder <https://lsr.vdgh.de/>.

**Martina Klapperbein-Mischok,**  
Fachabteilung Life Science Research  
im Verband der Diagnostica-Industrie

*Auf ihren bundesweiten Aktionstagen an Hochschulen und Universitäten stellt die Fachabteilung regelmäßig unterschiedliche Berufsbilder der LSR-Industrie aus erster Hand vor.*



**Martina Klapperbein-Mischok – Sales Managerin bei Merck in Darmstadt**

**LSR-Aktionstage auf:**  
> <https://lsr.vdgh.de>



Abb.: VdGH