

# whyapply Insights

## Berufsgruppe Sales

Vertriebstalente haben sich in den letzten Jahren zu einer knappen Ressource auf dem Arbeitsmarkt entwickelt und sind daher äußerst gefragt. Unternehmen sollten daher wissen, wo sie potenzielle Kandidat\*innen ansprechen und wie sie diese überzeugen können.



### Persona:

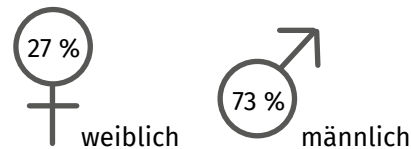
- Benötigen einen persönlichen Ansprechpartner und Kontaktdaten, um vorab Fragen klären zu können
- Zeigen verstärktes Interesse an flexibler Zeiteinteilung
- Legen hohen Wert auf Dienstwagen oder Firmenhandy
- Benötigen in der Jobbeschreibung eine Definition des Einsatzgebiets (Außen- oder Innendienst)
- Wünschen sich Angaben zur Gestaltung des Gehalts (z.B.: Fixum und Provision)
- Legen Wert auf eine Kurzvorstellung des Produktes/der Dienstleistung des Unternehmens

### Fakten

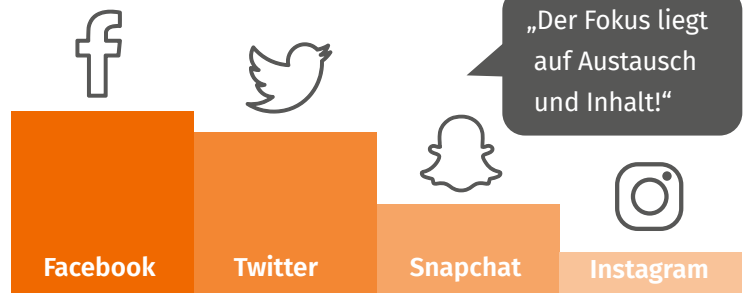
#### Alter:

**25-34** Jahre

#### Geschlecht:



#### Wo Sie Vertriebsmitarbeiter erreichen:



#### Meistverwendetes Endgerät:



Beste Erreichbarkeit: **Montag, Dienstag, Freitag**

Potenzielle Kandidaten konsumieren jobbezogenen Content wochentags – meist während der Arbeit und auf dem Weg dahin.

**Tipp: Richten Sie Ihre Social-Media-Aktivitäten danach aus!**