

# Globales Verkaufstalent

International ist nicht nur ihr Lebenslauf, sondern auch ihr Hobby Reisen. Ob Fallschirmsprung in New York oder Höhlentauchen in Mexiko: Anna Geraldty liebt Action. Auch bei ihrer Tätigkeit als Nestlé-Verkaufsleiterin für Heißgetränke, Süßwaren und Tiernahrung in der Region Südwest ist sie viel unterwegs.

## Von welcher Tätigkeit träumten Sie als Kind?

Ich habe immer wieder zwischen Prinzessin und Topmanagerin geschwankt.

## Der Alltag als Frau im Vertrieb ist wahrscheinlich nicht immer besonders royal.

Viele Frauen wollen nicht in den Außendienst, sondern etwa ins Marketing, weil es hipper zu sein scheint. Dabei lernt man im Außendienst so viel über sich! Bei anderen Jobs kommt beispielsweise der Bereich Mitarbeiterführung erst sehr spät im Erwerbsleben. Ich denke: je früher, desto besser. Außerdem: In welchem Job hast du die Chance, jeden Tag einen neuen Anlauf zu machen? Lief es nicht optimal, überlegen wir uns, was wir besser machen können und bringen vielleicht etwas Schokolade mit.

## Warum passt der Vertrieb so gut zu Ihrer Persönlichkeit?

Ich liebe es, zu verhandeln und die Grenzen auszuloten. Mir gefällt es, messbar zu sein und dass ich den Umsatz beeinflussen kann. Die Zahlen lügen nicht. In den Märkten sehe ich immer tagesaktuelle Veränderungen und erkenne, was in der Praxis anders funktioniert als in der Theorie gedacht. Ich habe gerne Erfolg und möchte Verantwortung tragen. Je weiter man beruflich kommt, desto mehr Entscheidungsmöglichkeiten bieten sich. The sky is the limit!

## Mit 26 haben Sie das Traineeprogramm bei Nestlé vorzeitig beendet und sind als Verkaufsleiterin eingestiegen. Der älteste Ihrer elf Mitarbeiter ist 62 Jahre alt. Was haben Sie seitdem gelernt?

Als Verkaufsleiterin lernt man viel über sich selbst und bekommt eine Vogelperspektive auf Gruppen. Die wichtigste Erfahrung für mich war zu sehen, wie entscheidend und herausfordernd es ist, mit unterschiedlichen Personen umzugehen und sich auf sie einzustellen. Ein und dieselbe Ansprache in der Zusammenarbeit kann

zu völlig unterschiedlichen Reaktionen führen. Ich war sehr stolz, als mich das erste Mal einer meiner Mitarbeiter angerufen und gefragt hat, was ich in seiner Situation tun würde.

## Wo setzen Sie Ihre Akzente als junge Führungskraft?

Ich versuche, Innovationen voranzutreiben, wie etwa den Einsatz unserer digitalen Handyapp, mit der mein Team automatisch Spannen und Margenverbesserungen für die Marktleiter berechnen kann. Als Verkaufsleiterin bin ich außerdem drei bis vier Tage pro Woche zusammen mit meinen Mitarbeitern in den Märkten unterwegs. Wir bereiten beispielsweise Termine bei Mehrbetriebsunternehmen anhand unterschiedlicher Datengrundlagen vor und haben dabei stets die Ziele im Blick, die wir zusammen definiert haben.

## Trotz der vielen beruflichen Fahrerei sind Sie auch privat gern unterwegs.

Ich liebe das Reisen! Durch meine vielen Umzüge konnte ich schon viel von der Welt sehen. Ich versuche, wann immer es geht neue Orte und Menschen kennenzulernen. Je mehr Action dabei ist, umso besser. Ich war schon Fallschirmspringen in meiner Lieblingsstadt New York und bin in Mexiko ohne Ausrüstung in Höhlen getaucht. Man bereut nie, was man getan hat, sondern immer, was man nicht getan hat. *itz/lz 44-22*

Einmal um die Welt: Zur Schule ging **Anna Geraldty** (27) in Prag, Praktika machte sie in New York, Wien und Hamburg. Für das Studium war sie nicht nur in Bayreuth und Münster, sondern auch in San Diego und Sydney. Abwechslung liebt sie auch an ihrem Job als Verkaufsleiterin bei Nestlé. Dort führt sie seit Mai ein Team von elf Mitarbeitern. Mit ihrem Preisgeld möchte sie neue Impulse als Führungskraft in einem Kurs an der London Business School sammeln.



● Mehr Infos? Tippen Sie auf die Anzeige!

Lebensmittel  
Zeitung

BESTENS PLATZIERT:

## IHRE PRODUKTE IM LZ MARKTPLATZ

THEMEN	LZ	AS	ET
Brot- & Backwaren II	47	15.11.	25.11.
Drogerie II (Kosmetik, Körperpflege, Hygienepapiere, Babynahrung / Babyprodukte usw.)	48	22.11.	02.12.
Schwerpunkt: Messejahr	50	16.11.	06.12.
Schwerpunkt: Internationale Grüne Woche	02	03.01.	13.01.
Frisch & Pflanzlich (Vegan & Vegetarisch; Vorfeld Fruit Logistica)	03	10.01.	20.01.
Süßwaren I Schwerpunkt: Nonfood I	04	17.01.	27.01.

### Sortimente im Fokus:

#### Trends, Analysen und Interviews

Der LZ Marktplatz liefert relevante Trendabschätzungen aus der Branche, aus Wissenschaft und Konsumforschung sowie aktuelle Marktdaten.

Kurz: Kompakte und fundierte Infos für Sortimentsentscheider und der beste Platz für Ihre Produkte!



JETZT BUCHEN!

[www.lzmedien.net/marktplatz](http://www.lzmedien.net/marktplatz)

KONTAKT:  
Gabor Griego / +49 69 7595 1834 / griego@lebensmittelzeitung.net

**LZ**  
MEDIEN