



Die Transformation mitgestalten

Felix Stickel hat in Brasilien studiert und sogar seine Abschlussarbeit auf Portugiesisch verfasst. Als Key Accounter bei Nestlé arbeitet der Frankfurter an der Schnittstelle zum Handel.

In zehn Jahren wird der Lebensmittel-einzelhandel ...

... mit Sicherheit nicht von Amazon und Co kontrolliert. Dafür haben wir in Deutschland eine viel zu hohe Dichte an Einkaufsstätten und eine zu gute Qualität auf der Fläche. Lebensmittel selbst live einzukaufen, ist einfach zu schön.

Was macht man als Key Accounter bei Nestlé?

Ich bin für den Vertrieb von Maggi-Produkten an den Kunden Edeka Südwest verantwortlich. Produktvorstellungen, Listungen, Umsetzung von Jahresgesprächen sowie Auswertung von Verkaufszahlen gehören zu meinen Standard-Aufgaben. Viel wichtiger ist jedoch der Austausch mit Edeka über deren Shopper und sich verändernde Ansprüche.

Warum macht Ihr Job Sie froh?

Weil ich in einem coolen Team und gemeinsam mit einem bedeutungsvollen Kunden einen Transformationsprozess der Markenwelten und der Kategorie begleiten und mitgestalten darf.

Von welchem Beruf haben Sie als Kind geträumt?

Koch.

Was machen Sie, wenn Sie nicht arbeiten?

Vieles, aber besonders gerne mit dem Motorrad durch den Taunus und Umgebung fahren.

Wenn Sie eine Million Euro hätten, was für ein Start-up würden Sie dann gründen?

Dann würde ich das Geld eher diversifiziert anlegen, als nur ein einziges Unternehmen zu gründen.

Was war Ihre letzte gute Idee?

Der Sommerurlaub in diesem Jahr: ein Roadtrip durch Spanien mit meiner Partnerin.

Auf welcher Seite im Netz verbringen Sie zu viel Zeit?

Wenn, dann eher mit Apps wie Dazn, Spox, Instagram.

Bringt Ihr Job Sie manchmal an den Rand der Verzweiflung?

Es kann oft doch ganz anders kommen als geplant. Das ist sehr herausfordernd, kann aber auch einen gewissen Reiz mit sich bringen.

Was war bisher Ihre größte Herausforderung?

Privat war das mein letztes Semester in Brasilien. Im Rahmen des deutsch-lateinamerikanischen Studiengangs der Betriebswirtschaft habe ich parallel zu den finalen Klausuren und meiner Bachelor-Arbeit auf Portugiesisch zusätzlich noch ein Praktikum gemacht. Um nahtlos ins Berufsleben einzusteigen, waren die letzten freien Momente mit der Vorbereitung auf den ersten Job ausgefüllt. Beruflich stellen die Jahresendspurts eine neue Herausforderung dar. Auch in diesem Jahr stehen wir vor einer ähnlichen Situation, die wir aber mit Sicherheit meistern werden.

Was denken Ihre Freunde über Ihren Job?

Dass ich Tag für Tag in deutschen Supermärkten Suppen und Saucen verkaufe. Und damit haben sie in gewisser Weise ja auch Recht. *mg/lz 45-18*

Mondelez, Ferrero und nun Nestlé: **Felix Stickel (27)** hat schon in jungen Jahren die großen Lebensmittelhersteller der Branche kennengelernt. Als Key Accounter ist Stickel für den Vertrieb von Maggi-Produkten an den Kunden Edeka Südwest verantwortlich. Mit seinem Preisgeld möchte sich der Frankfurter eine Fortbildung beim Markenverband finanzieren, um sein Wissen im Bereich Marketing zu erweitern.



Auf die Menschen kommt es an

Als Kind hat Julia Fröhlich von einer eigenen Tierarztpraxis geträumt. Heute ist die 23-Jährige Marktleiterin bei Kaufland. Trotz des steigenden Leistungsdrucks im Handel ist es ihr wichtig, ihre 85 Mitarbeiter mitzunehmen.

Was war bisher Ihre größte Herausforderung?

Der Schritt vom Lernen zum Lehren, als ich Familie und Heimat für die erste Marktleiterposition hinter mir gelassen habe.

Inzwischen sind Sie als Marktleiterin zurück in Sachsen. Wie würden Sie Ihren Job beschreiben?

Ich bin bei Kaufland nicht nur Filialmanager, Kennzahlenoptimierer und Prozess- und Konzeptumsetzer, sondern auch Personalstrategie, Trainer, Mitarbeiterentwickler und leidenschaftlicher Händler. Dabei gefällt mir besonders das Kennenlernen, Formen und Entwickeln von erfolgreichen Teams.

Wie stellen sich Ihre Freunde Ihre Arbeit vor?

Manche fragen sich, warum wir so früh anfangen, obwohl der Laden erst um 7 Uhr öffnet. Andere denken, dass es viel Kraft und Zeit kostet solch eine verantwortungsvolle Position innezuhaben.

Was kostet die meiste Kraft in Ihrem Job?

Gerade als junger Mensch ist es sehr anstrengend, sich jeden Tag aufs Neue zu beweisen und den Respekt von Kollegen und Mitarbeitern zu verdienen.

Welche Arbeit könnten Sie sich überhaupt nicht vorstellen?

Ich könnte niemals Berufe ausüben, bei denen ich direkt mit menschlichem Leid konfrontiert würde – zum Beispiel in einem Hospiz. Das würde mich persönlich zu sehr ergreifen.

Was war denn als Kind Ihr Traumberuf?

Als Kind habe ich immer von einer eigenen Tierarztpraxis geträumt.

Was glauben Sie, wie kaufen wir in zehn Jahren Lebensmittel ein?

Der Lebensmitteleinzelhandel wird dann noch dynamischer, automatisierter und auf den ersten Blick regionalisierter sein.

Wie gestalten Sie Ihre Freizeit?

Ich versuche einen gesunden Ausgleich

zu schaffen und meine Akkus wieder aufzuladen. Mal gelingt das bei einem gemütlichen Filmabend mit Freunden, mal bei einer Radtour entlang der Elbe.

Was war Ihr bester Einfall in letzter Zeit?

Einen spontanen Kurzurlaub an der Ostsee zu machen. *sas/lz 45-18*



Julia Fröhlich (23)

möchte in den kommenden zehn Jahren Verkaufsleiterin bei Kaufland werden. Mit dem Preisgeld will sie sich in Sachen Unternehmensführung und Konfliktmanagement weiterbilden.

