Turku Sales Competition 2018 - Erfolg für die Hochschule Aalen

In diesem Jahr fand am 27. und 28. November der Turku Sales Competition 2018 Fall (TSC) statt. Dies war das erste Mal, dass die Hochschule Aalen eingeladen wurde, an diesem halbjährlichen Business-to-Business (B2B) -Wettbewerb teilzunehmen, der von der Turku University of Applied Sciences (TUAS) im finnischen Turku veranstaltet wurde. Die Qualifikationsrunde fand für einige lokale Studenten bereits am 20. November statt. An der zweiten Runde des Wettbewerbs am 27. November nahmen mehr als 40 Studenten aus Universitäten in ganz Europa teil, darunter fünf Master- Studenten der Hochschule Aalen aus dem Programm Leadership in Industrial Sales und Technology (IST); Herr Mark Bührer, Frau Isabell Koch, Herr Benedikt Schiele, Herr Tim Schöllkopf and Frau Lorena Straub.

Im TSC-Konzept haben die Schüler 20 Minuten Zeit, um ein Produkt oder eine Lösung an einen Käufer zu verkaufen. Drei bis sechs Juroren bewerten jeden Teilnehmer und die jeweils besten gelangen in die nächste Runde. Der Fall ist immer speziell für den Wettbewerb gebaut, aber es sind echte Unternehmen beteiligt. In diesem Jahr wurden die Studenten beauftragt, eine Virtual Reality-Schulungslösung von ADE Oy an den Vorläufer der finnischen Forstwirtschaft Ponsse Oy zu verkaufen. Vertreter von ADE Oy waren anwesend und nahmen als Käufer an der Endrunde des Wettbewerbs teil.

Bereits vor der Veranstaltung in Finnland wurde in regelmäßigen Trainings die Verkaufstaktiken trainiert. Vor allem Herr Lassi Seppälä, Herr Felix Kelemen und Herrn Nils Thiele gilt besonderen Dank für die hervorragende Vorbereitung und Unterstützung, vor- und während des Wettbewerbs bei der Turku Sales Competition. Auch den Sponsoren, die Studiengänge VI und IST, sowie die IVA, die die Teilnahme an diesem Event finanziell unterstützt haben und eine Teilnahme hierdurch ermöglicht haben, gilt allergrößter Dank (Prof. Möckel, Prof. Borgmeier, Prof. Wegmann).

Die Hochschule Aalen war im Wettbewerb äußerst gut vertreten. Drei der fünf Schüler erreichten das Halbfinale, darunter die Studenten Lorena Straub, Mark Bührer und Tim Schöllkopf die sich unter den besten 16 Teilnehmern einreihten. Außerdem gehörte Herr Schöllkopf zu den vier besten Vertrieblern, die es bis ins Finale schafften,

und landete auf dem dritten Platz des gesamten Wettbewerbs. Dies war auch das erste Mal in der dreijährigen Geschichte des TSC, dass der Gewinner kein TUAS-Student war, da der Sieg an die Österreicherin Jacqueline Piplitsch von der FH Wiener Neustadt ging.

Für fast alle Teilnehmer, einschließlich drei der vier Finalisten, war der TSC die erste richtige Verkaufserfahrung. Die Studierenden haben daher die wertvolle Chance, ihr Wissen und Können in einer sehr lebensnahen Situation zu simulieren. Die jüngsten und früheren Teilnehmer des Wettbewerbs schätzen diese Erfahrung sehr und sind sich sicher, dass diese Erfahrung später im Leben äußerst nützlich für sie ist. Für die Studenten war dieses Event eine großartige Möglichkeit, um ein Vertriebsgespräch so real wie möglich zu trainieren. Die Aufregung und oftmals kurze Vorbereitungszeit spielten hierbei eine erhebliche Rolle.

Die Studierenden schätzen nicht nur die Verkaufserfahrung und das Zertifikat, sondern auch die internationale Kompetenz der TSC. Sie haben die Möglichkeit, Studenten aus verschiedenen Ländern zu treffen, ihre Netzwerke außerhalb ihres Heimatlandes zu erweitern, zu reisen, um eine andere Kultur zu erleben. In diesem Jahr war die Umgebung äußerst angenehm, da frischer weißer Schnee gefallen war, um die Besucher im nördlichen Winterwunderland willkommen zu heißen.

Für Bachelorstudenten, die sich für diese und ähnliche Möglichkeiten interessieren, besuchen Sie die IST-Website, um mehr über das Masterprogramm Leadership in Industrial Sales and Technology und über die verschiedenen interessanten Veranstaltungen zu erfahren, die das Programm bieten kann:

https://www.hs-aalen.de/de/courses/25-leadership-in-industrial-sales-and-technology

Written by: Mark Bührer.

Englisch

TSC Report English

Who – where – what for?

Success for Aalen University at the Turku Sales Competition

This year the Turku Sales Competition 2018 Fall (TSC) took place on the 27th and 28th of November. This was the first time that Aalen University was invited to participate this bi-annual Business-to-Business (B2B) sales competition, hosted by Turku University of Applied Sciences (TUAS) in Turku, Finland. The qualifying round for some local students was held on the 20th of November. More than 40 students from Universities all around Europe took part in the second round of the competition on the 27th, including five Aalen University students from the Leadership in Industrial Sales and Technology (IST) program; Mr. Mark Bührer, Ms. Isabell Koch, Mr. Benedikt Schiele, Mr. Tim Schöllkopf and Ms. Lorena Straub.

In the TSC concept, the students have 20 minutes time to sell a product or a solution

to a buyer. Three to six judges evaluate each participant and the best ones proceed to the next round. The case is always built especially for the competition, but real companies are involved. This year, the students were tasked to sell a Virtual Reality training solution from ADE Oy to a Finnish forestry industry forerunner, Ponsse Oy. Representatives from ADE Oy were present and participated as buyers in the final round of the competition.

Before the TSC, the team studied and practiced sales techniques together in Aalen. Above all, Mr. Lassi Seppälä, Mr. Felix Kelemen and Mr. Nils Thiele shared their professional B2B sales and sales competition experience with the students, providing great preparation before and support during the competition. Participation in this event was financially supported by the study programs VI and IST, as well as the IVA. (Prof. Möckel, Prof. Borgmeier, Prof. Wegmann).

Aalen University was extremely well represented in the competition. Three of the five students reached the semi-finals, as Mr. Bührer, Mr. Schöllkopf and Ms. Straub, made it to the top 16. Furthermore, Mr. Schöllkopf was among the four best performers who made it to the finals, ending up in the third place of the whole competition. This was also the first time in the three-year history of the TSC, that the winner was not a TUAS student, as the victory went to Austrian Jacqueline Piplitsch of FH Wiener Neustadt.

For almost all the participants, including three out of the four finalists, the TSC was their first proper sales experience. Therefore, students have the valuable chance of putting their knowledge and skills to practice in a very life-like situation. Both recent and previous participants of the competition hold this experience in very high regard and many believe that it will be useful for them later in life. In addition to getting the sales experience and the certificate that proves it, students appreciate the international setting of TSC. They have the possibility to meet students from various countries, expand their networks outside their home country, as well as travel and experience a different culture. This year the setting was extremely pleasant, as fresh white snow had just fallen down to welcome the visitors to the northern Winter Wonderland.

For Bachelor's students interested in this and similar opportunities, visit the IST website to learn more about the Leadership in Industrial Sales and Technology Master's program and the several interesting events that the program can offer:

https://www.hs-aalen.de/de/courses/25-leadership-in-industrial-sales-and-technology

Written by: Lassi Seppälä, Mark Bührer.