

# DER ERSTE MONAT IM TRAINEE-PROGRAMM

EIN ERFAHRUNGSBERICHT VON MILAN HEESSEN

*Hallo zusammen, mein Name ist Milan, ich bin 26 Jahre alt und seit April 2020 bei der GOB Software & Systeme. Seit nun neun Monaten absolviere ich ein Traineeprogramm im Vertrieb.*

## WIE ICH ZUR GOB GEFUNDEN HABE

Als Essener habe ich an der Universität Duisburg-Essen sowohl meinen Bachelor als auch meinen Masterabschluss in Betriebswirtschaftslehre gemacht. Als sich mein Abschluss näherte, musste ich mich entscheiden, ob ich meiner Vertiefung Accounting & Finance folge oder einen anderen Weg einschlagen möchte. Ich wollte mehr Kontakt zu Menschen, einen abwechslungsreichen Job und aus meiner eigenen Komfortzone herauskommen. Und damit hatte ich mich entschieden: „Ich möchte ein Traineeprogramm im Vertrieb absolvieren.“ Gesagt, getan! Ich informierte mich und stieß bei StepStone auf die GOB. Noch nie hatte ich eine Zeile Quellcode geschrieben oder auch nur eine Minute darüber nachgedacht, einmal in der IT-Branche zu arbeiten, trotzdem hörte sich die Stelle super an und ich habe mich im Profil wiedergefunden. Daraufhin habe ich meine Bewerbung eingereicht. Kurze Zeit später hatte ich ein sehr nettes, halbstündiges Telefonat mit Christian Schwarz (Personalleiter). Zwei Wochen später hatte ich einen Termin in der GOB und konnte persönlich mit Christian Schwarz und Robert Küpper (Geschäftsführer) sprechen. Nach

diesem Gespräch war ich vollkommen davon überzeugt, bei der GOB das Traineeprogramm durchlaufen zu wollen.

## ONBOARDING: REMOTE VON ZU HAUSE

Meinen Vertrag hatte ich unterzeichnet, bevor das Ausmaß der Pandemie abzuschätzen war. Der erste Lockdown stand kurz vor Vertragsbeginn an und ich hörte von Freunden, deren Verträge verschoben bzw. aufgelöst wurden. Zu dieser Zeit kam eine gewisse Unruhe in mir auf. Die Unruhe wurde von der GOB mit einem starken Video schlagartig beseitigt, in dem unmissverständlich dargestellt wurde, dass das Traineeprogramm startet. Das Onboarding war inmitten des ersten Lockdowns nicht nur für mich eine komplett neue Erfahrung. Keiner der Kollegen hatte ein solches Onboarding schon einmal digital durchgeführt. So machten wir in gewisser Weise alle zusammen diese Schritte ins Unbekannte. Obwohl die ersten Wochen vollständig im Homeoffice stattgefunden haben, haben wir Trainees uns untereinander gut vernetzt – beispielsweise durch einen Spieleabend via Teams mit einem gemeinsamen Glas Wein. Wir erhielten darüber hinaus trotz erschwelter Umstände einen Einblick in alle Abteilungen der GOB.

## VOM ONBOARDING INS TEAM

Nach etwa zwei Monaten bei der GOB und der Vorstellung aller Bereiche sowie dem ersten tieferen Ein-

blick in unsere Software war es dann soweit: Die Trainees zum IT-Consultant lernten das Programmieren und ich durfte nach den ersten Grundzügen im Programmieren in mein Team. Aufgrund des Homeoffice habe ich das Vertriebsteam erst nach und nach besser kennengelernt, dennoch war von Anfang an klar, dass ich freundlich und herzlich aufgenommen und weiterhin im Onboarding-Prozess unterstützt werde. Schnell kamen die ersten Aufgaben – vorneweg die Kaltakquise. Im ersten Moment war es etwas ungewohnt, jedoch fühlen sich erfolgreich ausgemachte Termine wie ein großer Sieg an. Bei den ersten selbst vereinbarten Terminen habe ich einen erfahrenen Kollegen begleitet und von seinem Vorgehen lernen dürfen, um gewisse Handgriffe adaptieren zu können. Daraufhin ging es ...

## ... DAS ERSTE MAL ALLEIN ZU EINEM POTENZIELLEN KUNDEN

Für mich persönlich war es ein sehr großer Schritt, das erste Mal allein zu einem Unternehmen zu fahren, um das Unternehmen kennenzulernen und herauszufinden, ob wir gemeinsam Mehrwerte generieren können. Alles in allem hat ein sehr gutes Gespräch stattgefunden, welches mich in meiner Entscheidung für den Vertrieb bestärkt hat.

## MEINE AUFGABEN HEUTE

Während meiner regelmäßigen Abstimmungen mit meinem Vorgesetzten – dem Vertriebsleiter Christian Blenkins – haben wir gemeinsam herausgearbeitet, wo die berufliche Reise für mich vorerst hingehen soll. Neben dem Bereich des Neukundenvertriebs besteht auch die Möglichkeit, als Account Manager die vertrieblichen Belange von Bestandskunden zu steuern. Ich habe die Entscheidung getroffen, als Account Manager zu agieren und habe sofort eine Art Mentor an die Hand bekommen. Derzeit übernehme ich die Verantwortung für einige Kunden im Bereich der Non-Profit-Organisationen.

SIE SIND INTERESSIERT?  
SIE MÖCHTEN BEI UNS EINSTEIGEN?  
WERFEN SIE DOCH EINEN BLICK AUF  
UNSERE OFFENEN STELLENANGEBOTE!

JETZT ANSEHEN



## STECKBRIEF

**NAME:** Milan Heesen  
**ALTER:** 26 Jahre  
**POSITION:** Trainee Vertrieb

**ICH ARBEITE GERN BEI DER GOB, WEIL ...**  
*... ich in einem tollen Team arbeite und mich täglich spannende wechselnde Aufgaben erwarten.*

**DIE GOB MACHT MIT!**  
Hier können Sie uns auch finden:

