

## ***Sascha Trimmel: Mein weiter Weg zu den AustrianSkills***

Begonnen hat alles im Juni 2022, wo ich bei der Junior Sales Championship in Wien teilgenommen hatte. Im Juni 2022, also gerade einmal im 1. Lehrjahr, hatte ich in Wien einen Wettbewerb bestritten, gegen 4 ebenso starke Teilnehmer. Übung, Geduld und Geschick brachten mir zum Schluss, mit meinem Produkt „**Balkonkraftwerk- Solar Panel für den Balkon**“ den ersten Platz in Wien und somit den Titel „**Junior Sales Champion Vienna 2022**“.

Nach dem „Junior Sales Vienna“ kam der „**National Junior Sales Champion**“ Wettbewerb, ein Wettbewerb bestehend aus allen Erst- und Zweitplatzierten des jeweiligen Bundesländerbewerbes. Mehr Mitbewerber, hohes Niveau und unglaublich starke Verkaufstalente. Dieser Wettbewerb hatte mir die Vielzahl an tollen Verkäufern Österreichs gezeigt. Schlussendlich wurde ich bei jenem Wettbewerb Vierter und **fast Sieger der Herzen**.

Es verging eine Zeit bis sich die AustriaSkills bei mir gemeldet hatten und mich einluden, durch den schönen Erfolg der damaligen Wettbewerbe, bei den Österreichischen Staatsmeisterschaften der Berufe (**AustrianSkills**), teilzunehmen. Ich war zu Beginn sehr skeptisch, denn zur selben Zeit erreichte meine Maturavorbereitung seinen Höhepunkt und deshalb zögerte ich bei meiner Antwort zur Teilnahme.

Ich habe mich viel mit meinem Ausbildungsbetrieb, vor allem mit meiner Ausbilderin Frau Tröger und meiner zentralen Lehrlingsbeauftragten Frau Hasenöhr, beraten und mögliche Produkte besprochen, bis ich schlussendlich zusagte und mein Produkt feststand, eine „**Grohe Blue Home**“.

Nun angekommen bei den AustrianSkills, den Staatsmeisterschaften der Berufe, ging alles unglaublich schnell. Natürlich habe ich sehr viel trainiert und mir Produktinformationen angeeignet, jedoch kann auch das beste Training nicht auf das Niveau vorbereiten, welches dort verlangt wird.

### **Die 2 Wettbewerbstage gliederten sich in à 2 Aufgaben pro Tag.**

- 1. Tag:** Am ersten Tag hatten wir die Aufgabe einen Schautisch mit Produkten zu erstellen. Wir mussten dabei auf eine Balance aus unbekanntem und bekanntem Waren achten. Zusätzlich musste ein neues Thema eingebaut werden. Für mich war der Tag insbesondere interessant, da es herausfordernd war „**Spielberg Ring**“ sowie „**Sonnenbrillen & Kappen**“ in meine Produktkategorie „**Armaturen**“ zu integrieren. Am Nachmittag war die Aufgabe ein Verkaufsgespräch zu führen, welches das Niveau der vergangenen Wettbewerbe bei weitem überstieg. 15 Minuten völlige Konzentration, viele Faktoren beachten und einen englischen „Störkunden“ gab es noch obendrauf.
- 2. Tag:** Am zweiten Tag wurde die Schwierigkeitsstufe nochmal erhöht. Wir hatten die Aufgabe drei uns gänzlich unbekanntem Produkte vor der Jury zu präsentieren. Die

Herausforderung darin bestand in kurzer Zeit das nötige Wissen und Vokabular in Englisch herauszufinden und zu merken, um eine adäquate Präsentation halten zu können.

Um den Vormittag noch einmal zu toppen, hatten wir am Nachmittag die wohl schwierigste Aufgabe des ganzen Wettbewerbes: Wir mussten in Englisch ein Kundengespräch mit 2 Kunden führen und dabei die Überraschungswaren vom Vormittag verkaufen.

**Die Siegerehrung** rief und über 30 Berufe wurden an dem Tag geehrt und die besten der besten nochmals hervorgehoben. Als die Kategorie „**Retail Sales**“ aufgerufen wurde war ich unglaublich nervös. Meine Mitbewerber, eher meine neuen Freunde, fieberten mit, wie es um die den Staatsmeister und Vize-Staatsmeister ging.

Dann war es so weit, Bronze wurde aufgerufen und es gab nur noch 2 Plätze am Podest. Etwas Zeit verging und dann viel mein Name „**Sascha Trimmel, Frauenthal Handel Gruppe, Wien**“ **Vize-Staatsmeister der Sparte Handel (Retail Sales)**. Ich war so unglaublich glücklich, die harte Arbeit, die vielen Stunden und die Unterstützung meines Ausbildungsbetriebes sowie der Wirtschaftssparte „Handel-Wien“ hat sich bezahlt gemacht.

**Allen**, die mir auf dem Weg zum Erfolg geholfen haben sage ich **ein herzliches Dankeschön!**