ALEXANDRA STEINER

Mit einem Flyer zum Höhenflug

→ **Alexandra Steiner ist inspiriert von einer großen Vision: Jeder Schweizer Haushalt soll proWIN kennen. Und am besten natürlich auch nutzen. Seit ein Flyer sie davon überzeugte, selbst als Vertriebspartnerin aktiv zu werden, gibt es für Alexandras Höhenflug keine Grenzen mehr.**

Vertriebsleitung bei proWIN zu sein bedeutet, bereits auf eine sehr erfolgreiche Vertriebskarriere zurückblicken zu können. Alexandra Steiner gehört zu jenen Menschen, die es auf diese Stufe der proWIN-Erfolgsleiter geschafft haben. Als Umweltbotschafterin aus Leidenschaft sorgt die sympathische Schweizerin dafür, dass ihre Kunden viel Chemie einsparen, effektiver reinigen und gleichzeitig mehr Spaß am Putzen haben. Genau diese großen Vorteile der proWIN-Produkte waren es auch, die Alexandra vom Putzmuffel zum Putzfan werden ließen. Denn als Alexandra proWIN noch nicht kannte, war Spaß beim Putzen so etwas wie die Besiedlung des Mars für sie – eigentlich kaum vorstellbar. Das war auch der Grund dafür, warum Alexandra mehrmals die Einladungen einer Freundin zu proWIN-Partys ausgeschlagen hatte. Nie würde sie sich auch noch in ihrer kostbaren Freizeit mit so einem leidigen Thema befassen! Doch die Freundin ließ nicht locker. Durch die Nachbarschaft zur proWIN-Beratung Evi Gloor war sie zur begeisterten Anwenderin und Gastgeberin geworden. Irgendwann konnte sie Alexandra doch noch überzeugen. Kaufen wollte Alexandra zwar nichts, aber ihrer Freundin zuliebe konnte sie sich das Ganze ja mal anschauen.

Sehr zu ihrer eigenen Überraschung war Alexandra so angetan von der Wirkung der proWIN-Produkte, dass sie doch etwas kaufte: den Backofen- und Grillreiniger sowie den Alleskönner. Außerdem beschloss sie, sich die WC-Bürste „Herzilein" schenken zu lassen, indem sie selber eine Party gab. Diese Party fand im Herbst 2017 statt – und die proWIN-Beraterin Evi Gloor staunte nicht schlecht, denn in Alexandras Wohnzimmer tummelten sich 15 Gäste. „Mensch, du kennst so viele Leute, da wäre der Job proWIN doch auch was für dich", sagte sie spontan zu Alexandra. Ein Satz, den Evi später noch öfter sagen würde …

Alexandra ist nämlich eine brillante Netzwerkerin mit einem glücklichen Händchen fürs Zwischenmenschliche. Sie hat nicht nur jahrzehntelange Erfahrung als Kundenberaterin in einer Bank, sondern engagiert sich auch gern ehrenamtlich, wenn ihre Hilfe gebraucht wird. Jahrelang kümmerte sie sich beispielsweise um die Belange des Elternvereins, als ihre beiden Töchter im Kleinkindalter waren. Auch in der Finanzkommission ihrer Wohngemeinde hat sie sich mehrere Jahre engagiert. Viele Menschen kennen, gerne beraten und dazu noch Begeisterung für die proWIN-Produkte – dass Alexandra mit diesen Eigenschaften eine perfekte proWIN-Beratung werden könnte, stand für Evi Gloor schnell fest. Für Alexandra jedoch nicht, sie war ja glücklich in ihrem Teilzeit-Job als Kundenberaterin bei der Bank.

„MEINE VISION: JEDER HAUSHALT IN DER SCHWEIZ SOLLTE PROWIN KENNEN."

In den folgenden zwei Jahren lernten die beiden Frauen sich näher kennen. Alexandra war nun selbst begeisterte Anwenderin und öfter auch Party-Gastgeberin. Daneben rief sie Evi immer mal wieder an, wenn sie Fragen zu den proWIN-Produkten hatte. Und immer wieder kam Evi dezent darauf zu sprechen, dass Alexandra genau die Richtige für den Job proWIN sei. „Manchmal habe ich schon gedacht, sie

versteht es einfach nicht, dass ich nicht will. Aber sie hat alles richtig gemacht! Evi war zwar hartnäckig, aber immer sehr unaufdringlich, und letztendlich hat es sich für uns beide ausgezahlt“, erzählt Alexandra rückblickend.

Ein kleiner Flyer, den Evi im Sommer 2019 in Alexandras Briefkasten warf, gab schließlich den entscheidenden Ausschlag. „Es ging darum, VIP-Kunde zu werden und dabei 20 Prozent zu sparen. Ich kann ja ganz gut mit Zahlen, und die Vorteile haben mich sofort überzeugt“, lässt uns Alexandra wissen. Wenig später unterschrieb sie den Vertriebsantrag. Ihr Plan: als Selbstbestellerin Geld sparen. Dass daraus dann so viel mehr geworden ist, lag auch an einem Wettbewerb, den es zu der Zeit gerade gab. „Die Reise nach Sardinien hatte einen großen Anteil, denn da wollte ich gern hin“, sagt Alexandra. Sie postete in ihrem Whatsapp-Status, dass sie nun auch proWIN-Vertriebspartnerin sei. Prompt trudelte die erste Rückmeldung ein: „Wenn du das machst, komme ich zu einer Party!“

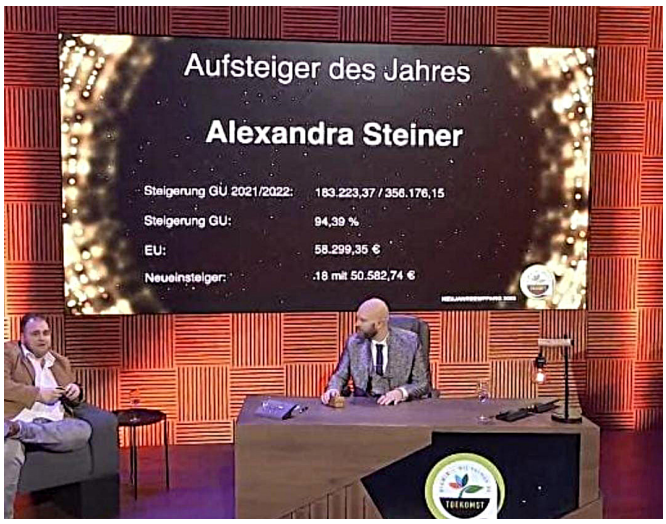
Während sie auf ihrer ersten Party als Beraterin noch unterstützt wurde von Evi, fand sie danach ziemlich schnell ihren eigenen Weg. Denn mit jedem weiteren Erfolg merkte sie, wie sehr sie schon für proWIN brannte und wie wichtig es ihr war, andere Haushalte an das umweltschonende Putzen heranzuführen. Mit dieser Mission im Gepäck hatte sie als Neustarterin in wenigen Monaten die Sardinien-Reise gewonnen. Seitdem gibt es kaum einen Wettbewerb, den Alexandra nicht gewinnt. In den Rankings ist sie immer vorn dabei. Daran konnte auch die Corona-Zeit nichts ändern – ganz im Gegenteil. „Ich sehe Veränderungen oder Krisen immer als Chance. Es hat mir gut gefallen, viele Onlinepartys zu machen“, erklärt sie uns. Ihre Bereitschaft, auch diese Herausforderung anzunehmen, katapultierte sie noch weiter nach vorn: Ende 2022 bekam sie die Auszeichnung „Aufsteigerin des Jahres 2022“.

Es ist dieses positive Mindset und ihre authentische Herangehensweise, die ihr einen Erfolg nach dem nächsten beschert. Alexandra versteht sich als Beraterin, nicht als Verkäuferin. „Ich mag keinen Druck, meine Beratung und die Produkte sollen überzeugen.“ Ihre langjährige Erfahrung in der Kundenberatung kann sie natürlich hervorragend auch in ihr proWIN-Geschäft einbringen. Ihre Expertise ist mittlerweile so groß, dass sie beim ersten Startseminar der neuen Schweizer proWIN Akademie einen Vortrag gehalten hat – eine Ehre und große Freude für sie. Schließlich ist diese neue Akademie in Kemptthal ein gewaltiger Meilenstein für ihre Vision und eine berufliche Heimat für alle, die schon für proWIN tätig sind oder es werden wollen.

Was Alexandra ganz besonders auszeichnet, ist ihre Unaufgeregtheit, ihre Ehrlichkeit und Bodenständigkeit. Ein solcher Erfolg war nie ihr Plan, und es gab Zeiten, da hatte sie Frauen regelrecht bemitleidet, die im Direktvertrieb arbeiteten. Heute sieht sie alles natürlich von einer ganz anderen Warte, nämlich dass Frauen hier einzigartige Karrierechancen haben. Familie und Beruf können harmonisch verbunden werden, und es ist die eigene Leistung, die zählt – nicht mehr und nicht weniger. So kann sie ihren Töchtern vorleben, dass Kinder und Karriere sich nicht ausschließen müssen. Bis vor Kurzem hat sie sogar ihren ebenfalls geliebten Job bei der Bank neben ihrer steilen proWIN-Karriere fortgeführt. Doch letztendlich überwog die Liebe zu proWIN, sodass sie sich jetzt nur noch auf ihre Vertriebsarbeit fokussiert. Und wenn Alexandra dann anderen Interessierten erzählt, dass mit proWIN alles möglich ist, dann kann man wirklich sicher sein, dass es stimmt – sie lebt es ja vor, und genau darin liegt ihre große Stärke. ■

> *Erfolg muss gefeiert werden ...*

> *Die neue Akademie in Kemptthal ist für Alexandra ein gewaltiger Meilenstein für ihre Vision*



> *Alexandra hat die Auszeichnung „Aufsteigerin des Jahres 2022" erhalten*

IHR PLAN: ALS SELBST-BESTEL-LERIN GELD SPAREN.

> *Den Plan hat Alexandra mehr als erfüllt*

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie?

„Ich gebe immer gern Sprüche mit auf den Weg. Was ich den Neuen generell gern als Spruch mitgebe und auch in meinem Vortrag bei der Eröffnung der neuen Schweizer Akademie angebracht habe, ist ein Zitat von Augustinus: ‚Nur wer selbst brennt, kann Feuer in anderen entfachen'".

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„An erster Stelle: Produkte, die halten, was sie versprechen und den Alltag erleichtern. Dann die Karrieremöglichkeiten: Jedem steht alles offen. Und dann natürlich die Möglichkeit, Familie und Beruf gut miteinander vereinbaren zu können. Ganz wichtig ist auch die leistungsabhängige Entlohnung – so sollte es eigentlich überall sein."

Deine Lieblingsprodukte?

„Ganz sicher das Herzilein und Active Orange – ohne diese Produkte säße ich sicher nicht hier! Das Herzilein hat mir viele Türen geöffnet. Und der Alleskönner, der gehört für mich sowieso in jeden Haushalt. Das ist ja auch meine Vision: Jeder Haushalt in der Schweiz soll proWIN kennen – und am besten auch den Alleskönner verwenden. Im Wellness-Bereich schätze ich ganz besonders die Hautschutzcreme und die Sonnencreme."