





# ANGELIKA ROSENBOOM

Im Traumberuf angekommen

→ Auf den ersten Blick könnte man denken, dass Angelika ein sehr bodenständiger Typ ist – doch auf den zweiten Blick merkt man schnell, dass da noch weit mehr hinter dieser quirligen und agilen

zu vertreiben, mehr sein sollte als nur ein Traum. Es sollte ihre Bestimmung werden!

Angelika ist mit Dieter, einem Landwirt, verheiratet, und so wie es in der Landwirt-

Supermarktes hegte, schmolz dahin wie ein Eiswürfel in der Sommersonne.

„Kinder, Hof, Hobbys, Kühe – ich war wie in so einer Art Wachkoma, und das

## MAN DARF GERN GROSSE WÜNSCHE HABEN

**Frau steckt: Sie macht ihre Lebensträume wahr, und zwar ohne faule Kompromisse.** Allerdings hat es eine ganze Weile gedauert, bis sie ihren Traum mit proWIN so leben konnte, wie sie es jetzt tut, und jede Menge Hindernisse stellten sich ihr in den Weg. Aber Angelika wäre nicht Angelika, wenn sie sich davon hätte abschrecken lassen – schließlich wusste sie tief im Innern, dass ihr Traum, Produkte

schaft eben ist, zog die gelernte Bürokauffrau zu ihm auf den elterlichen Hof. Mit an Bord: viele Tiere und ihre Schwiegereltern, die es der Schwiegertochter oft nicht gerade leicht machten, ihr eigenes Leben zu führen. Dann kamen die Kinder, Imke und Jochen (mittlerweile 25 und 27 Jahre alt), und Angelikas Traum von einer Vertriebstätigkeit, den sie schon während ihrer Arbeit als Verwaltungsangestellte eines

ging fast 20 Jahre so. Ich arbeitete wie ein Automat. Und irgendwann brauchte ich 4 Schmerztabletten am Tag, da waren ja auch viele schwere körperliche Arbeiten dabei. Ich ging sogar zum Knochenbrecher (Physiotherapeut), aber der konnte mir auch nicht wirklich helfen. Und wenn ich dann bei den Kühen saß, träumte ich davon, in einem schönen Auto zu sitzen, übers Land zu fahren und Produkte zu ver-

kaufen ...“ So manches Mal sah sie beim Melken, wie ihr Schwiegervater Ware ins Auto packte und losfuhr. Er verkaufte nebenbei Tee, und diesen Vertrieb wollte sie eines Tages übernehmen. Sie träumte sich an seine Stelle und sah sich schon selbst im Auto sitzen: „Es war, als ob ich in zwei Welten leben würde“, erzählt sie uns, während sie uns köstlichen Kuchen und Kaffee an ihrem großen Esstisch im Wintergarten kredenzt.

Vielleicht hat da ja auch das Schicksal mitgespielt – auf jeden Fall wurde nichts aus dem Teeverkauf, da ihre Schwiegereltern ihr diese Tätigkeit nicht zutrauten und folglich auch nicht abgeben wollten. Stattdessen trat proWIN in ihr Leben, und der Traum vom eigenen Vertrieb war zum Greifen nah. Nach dem Partybesuch bei ihrer Schwester und einer sich anschließenden Party auf dem Hof der Rosenbooms schaute sie sich noch ein bisschen um, ging auf Meetings und schrieb sich dann ein.

Eine Vertriebstätigkeit für proWIN ist mit Reisen verbunden. Mal sind es Partys im näheren Umkreis, mal ist es ein Meeting in der nächstgelegenen Stadt und mal sind es große Veranstaltungen an weiter entfernten Orten, wie beispielsweise im Saarland am proWIN-Firmensitz. Für jemanden wie Angelika eigentlich eine tolle Sache, denn es ist

„Kinder, Hof, Hobbys, Kühe – ich war wie in so einer

## Art Wachkoma,

und das ging fast 20 Jahre so. Ich arbeitete wie ein Automat.“

genau das, was sie liebt. Aber es entpuppte sich auch als ein handfestes Problem, denn sie hatte nicht jederzeit ein eigenes Auto zur freien Verfügung. Aber vielleicht hat auch hier das Schicksal wieder mitgespielt ... „Mir ist da immer so ein Los von einer Sonderziehung vor die Füße gefallen, wo man ein Auto gewinnen konnte – es ist dann ein Roller geworden“, erzählt sie uns mit einem verschmitzten Grinsen. Der Roller war ihre Rettung in der Anfangszeit; fortan packte sie einen Rucksack voll mit Vorführprodukten und düste bei Wind und Wetter von Gastgeberin zu Gastgeberin und zum Meeting.

Wer gut verkaufen will, braucht Begeisterung: Begeisterung für das, was er tut und was er verkauft, und Begeisterung, die durch die eigene Begeisterung beim Kunden geweckt wird. Genau das ist Angelikas Geheimwaffe; sie kann sich selbst und andere begeistern und kommt überall gut an mit der ihr ureigenen Art, an Dinge heranzugehen und Produkte zu präsentieren. Sie macht das so gut, dass sie mittlerweile oft auf die proWIN-Bühnen geholt wird, wenn es etwas vorzustellen gibt. Ihre Art kommt einfach an: immer fröhlich, immer gut gelaunt, immer ein paar lustige Geschichten im Gepäck und immer unverwechselbar Angelika. Mittlerweile hat sie sich ein wunderbares Team aufgebaut und freut sich, auch andere auf den Weg zum Erfolg zu bringen und so an ihrem eigenen Glück teilhaben zu lassen.

In ihrer Familie hat Angelika mittlerweile einen richtigen Fanclub; besonders ihre Kinder sind sehr stolz auf diese Mutter, die Träume

WER GUT VERKAUFEN WILL, BRAUCHT BEGEISTERUNG: BEGEISTERUNG FÜR DAS, WAS ER TUT UND WAS ER VERKAUFT, UND BEGEISTERUNG, DIE DURCH DIE EIGENE BEGEISTERUNG BEIM KUNDEN GEWECKT WIRD.

> Genau das ist Angelikas Geheimwaffe

nicht Träume sein lässt, sondern sie mit Löwenmut und viel Durchhaltevermögen auch verwirklicht – egal, welche Widerstände es geben mag. Zu ihrer Vertriebsleitungsstufe 1 haben Imke und Jochen einen Film für Angelika gedreht, der spürbar macht, wie sehr die

„Ich will

## Direktion werden!

Und jeden Monat mindestens im fünfstelligen Bereich verdienen.“

Familie und das komplette Team hinter ihr stehen. Welcher Riesenaufwand dahinter steckt, so viele Menschen in einem Film zu Wort kommen zu lassen, können Ingo und ich an dieser Stelle nur erahnen und sind völlig ergriffen von diesem tollen Geschenk, das Angelika da erhalten hat. Eines steht auf jeden Fall für uns fest: Wir sind auch Angelika-Fans!

Mit dem Aufbau ihres eigenen proWIN-Vertriebs hat sich Angelika ihren Lebenstraum erfüllt. Wovon träumt sie jetzt? „Ich will Direktion werden! Und jeden Monat mindestens im fünfstelligen Bereich verdienen! Man darf gern große Wünsche haben, und mit Durchhaltevermögen kann man sie auch erreichen. Außerdem will ich noch viel reisen. Die Wettbewerbe haben mich schon immer sehr gereizt, und das wird auch so bleiben. Meine erste Fahrt war übrigens die AI-DA-Fahrt nach Norwegen. Bei den nächsten Reisen bin ich auf jeden Fall wieder dabei!“ Das glauben wir Angelika aufs Wort! Und ihre Schmerztabletten braucht sie übrigens auch nicht mehr – seit sie bei proWIN ist, hat sich das von allein erledigt. ■



“

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

**„Auf zu neuen Ufern! Das Leben ist keine gerade Linie, und wer durchhält, gewinnt! Aber ich verlange von ihnen auch, dass sie regelmäßig zu den Meetings kommen – das ist wichtig, damit sie auf der Erfolgskurve bleiben.“**

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

**„Zuerst der Mensch!“ – das ist die wichtige Botschaft, die proWIN so erfolgreich macht. Hier gibt es Bezahlung nach Leistung, und nicht nach Aussehen ... und außergewöhnlich gute Produkte! Dazu sind die Verdienstmöglichkeiten quasi grenzenlos – besser geht's einfach nicht!“**

Deine Lieblingsprodukte?

**„Eigentlich alle! Ich verkaufe gern und viel das ‚Herzlein‘. Mein Spruch dazu: Das könnt ihr vererben! Und privat ist das Massageöl mein persönliches Lieblingsprodukt.“**

”