



# MARGOT SCHLÜTER

„Toller Vertrieb, tolle Produkte, hier musst du durchhalten!“

→ Was proWIN so besonders macht, zeigt die Geschichte von Margot Schlüter auf sehr eindrucksvolle Weise. Die Vertriebsspezialistin mit der kecken Kurzhaarfrisur startete gleich zweimal durch – und bereit keine Minute, sich für proWIN entschieden zu haben.

Margot Schlüter ist eine Frau, die sich aufgrund ihrer beruflichen Laufbahn mit dem Vertrieb von Produkten sehr gut auskennt. Und sie weiß, welche Auf's und Abs es im Leben geben kann. Deshalb ist sie umso dankbarer, proWIN an ihrer Seite zu wissen – denn die Erfahrung hat sie gelehrt, dass kaum ein anderer Job derartig faire Bedingungen bietet und so flexibel auf die

Vielseitigkeit und ihrer offenen, gewinnenden Art war sie das sprichwörtliche „Mädchen für alles“. Doch als sie auch noch im Außendienst eingesetzt werden sollte, lehnte sie ab; dem dort herrschenden Druck durch hohe Zielvorgaben wollte sie sich nicht aussetzen. Zumal es noch vieles anderes gab, was sie in ihrem Job störte. Die Chefs wechselten häufig, und aufrichtige Wertschätzung für erbrachte Leistungen gab es nicht. Nach der Geburt ihrer zweiten Tochter Melina nutzte sie die Elternzeit, um sich neu zu orientieren.

„In dieser Zeit war ich das erste Mal auf der Verkaufsparty eines Direktvertriebs. Die Produkte gefielen mir, und ich dach-

das Gefühl, immer wieder von vorn anfangen zu müssen, denn sobald ihre Teammitglieder eine bestimmte Vertriebsstufe erreicht hatten, schieden sie automatisch aus Margots Team aus.

„Diese Geschichte habe ich dann auslaufen lassen. Von da an sagte ich mir, dass ich keinen Vertrieb mehr mache“, erzählt Margot lachend und mit einer guten Prise Selbstironie. Denn kurze Zeit später fand sie sich in einem weiteren Direktvertrieb wieder, um ein von ihr gekauftes Küchengerät durch eigene Verkäufe zu finanzieren. Danach sollte endgültig Schluss sein – doch der Zufall wollte es, dass sie über diese Tätigkeit den damals noch sehr jun-

## „AUSSCHLAGGEBENDER PUNKT FÜR MEINEN EINSTIEG: DAS FAIRE VERTRIEBSSYSTEM.“

jeweilige Lebenssituation und die eigene Persönlichkeit abgestimmt werden kann. Als sie bei proWIN einstieg, brachte die gelernte medizinische Fachangestellte schon einiges an Vertriebserfahrung mit. Nach drei Jahren in ihrem erlernten Beruf landete sie zunächst bei einer Bausparkasse und betreute 12 Jahre lang ein umfangreiches Aufgabengebiet: Administration, Verkauf, Kundenbetreuung, das Managen von zwei Zweigstellen – dank ihrer großen

te sofort, dass ich das gut machen könnte“, erzählt uns Margot. Sie stieg ein und der neue Job lief gut – obwohl ihre Töchter Lorena und Melina noch sehr klein waren und damit fast rund um die Uhr Betreuung brauchten. Die Arbeit bot Ablenkung und gefiel Margot eigentlich sehr gut, denn sie liebt es, mit Menschen und im Team zu arbeiten, Kunden zu betreuen und unterwegs zu sein. Doch je erfolgreicher sie wurde, desto mehr beschlich sie

gen und fast unbekanntem Direktvertrieb proWIN kennenlernte. Sie erzählte einer Bekannten davon, und diese ließ sich flugs einschreiben – ohne Margots Wissen, denn eigentlich wollten sie diesen Schritt zusammen gehen. Trotzdem unterschrieb Margot den Vertriebsantrag dann bei ihrer Bekannten, denn was sie darin las, überzeugte sie sofort und gründlich davon, dass proWIN ihre Zukunft sein würde.

„Ausschlaggebend für meinen Einstieg war das absolut faire Vertriebssystem, das mich sofort von proWIN überzeugte“, berichtet uns die erfahrene Vertrieblerin. Doch nicht nur ihre weitreichende Berufserfahrung, sondern auch ihr Bauchgefühl sagten ihr, hier genau richtig zu sein. Schließlich waren es bisher meistens die Rahmenbedingungen, die für sie nicht passten, der direkte Verkauf an sich gefiel ihr sehr gut. „Ich hatte vorher ja kaum Erfahrung mit den proWIN-Produkten und nie eine proWIN-Party besucht, es war also schon ein Sprung ins Unbekannte. Aber für mich stand trotzdem fest: Toller Vertrieb, tolle Produkte, hier musst du durchhalten!“, berichtet uns Margot von der Faszination, die proWIN von Anfang an auf sie ausgeübt hat und die sie seitdem begleitet – durch dick und dünn.

Hoch motiviert startete sie in ihr Vertriebsleben mit proWIN und stieg in wenigen Jahren bis zur Vertriebsleitung auf. Doch dann kam der Einbruch: Krankheitsfälle im engsten Familienkreis forderten sie so stark, dass sie immer häufiger an ihre persönliche Belastungsgrenze kam. Sie kümmerte sich um alles, arbeitete auch weiterhin für proWIN, aber durch die private Stresssituation litt ihr sonst so starkes

Selbstvertrauen. Ihre Umsätze gingen zurück. Zwar verkaufte sie weiterhin erfolgreich Produkte, aber sie stellte niemanden mehr ein.

Solche Lebensphasen können Menschen regelrecht in die Knie zwingen; da liegt das Aufgeben häufig näher als das Durchhal-

Die Selbstständigkeit mit

## proWIN

habe ich nie bereut.“

ten. Doch Margot hat stetig daran gearbeitet, ihre innere Stärke wieder aufzubauen. Ihr Rezept: immer weitergehen, auch wenn es nur kleine Schritte sind. „Ich habe immer weiter Vorführungen gemacht, bis es mir wieder besser ging. Erst dann habe ich auch wieder mit dem Einstellen angefangen“, erzählt sie uns von der Zeit, in der größere berufliche Erfolge für sie nicht an erster Stelle stehen konnten. Doch diese Lebensphase

hat gleichzeitig dafür gesorgt, dass Margot nicht nur ihre alte Stärke wieder aufgebaut, sondern sich persönlich auch enorm weiterentwickelt hat. Und sie sieht sich umso mehr darin bestätigt, dass die Selbstständigkeit mit proWIN genau das Richtige für sie ist. Denn welch anderer Job passt sich so gut an die unterschiedlichsten Lebensumstände an?

Die Vertriebsleitungsstufe hat Margot längst wieder erreicht und ihr starkes Team gibt ihr viel Rückhalt. Wenn sie heute zurückblickt, dann mit großer Dankbarkeit und in dem Bewusstsein, sehr viel für ihr weiteres Leben mitgenommen zu haben: „Ich bin absolut in meiner Persönlichkeit gestärkt und habe sehr viel an Menschenkenntnis gewonnen. Dadurch kann ich meinem Team auch individuell genau die Unterstützung geben, die gerade gebraucht wird. Ich gehe den Weg in meinem eigenen Tempo und tue das, was mir und meinem Team guttut. proWIN bietet so viel! Ich arbeite, wann ich will, habe freie Zeiteinteilung – das ist echte Lebensqualität!“ Also, wer in Sachen Durchhalten noch die eine oder andere Frage hat, der kann sich gern an die Selfmade-Karrierefrau Margot wenden, denn ihre wertvollen Tipps führen sicher zum Erfolg – und das nicht nur bei proWIN. ■



Gemeinsam erfolgreich – Margot und ihr Team

“

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

„Das kann ich gar nicht so pauschal sagen, ich schaue immer, welche Person ich vor mir habe und gehe individuell auf sie ein. Was ist es, was sie wirklich motiviert? Und damit arbeiten wir dann. Ein Geheimrezept dafür gibt es nicht. Aber ich gucke immer, wo sie hinwollen, und den Weg gehen wir dann gemeinsam.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Das faire Vertriebssystem, die Ehrlichkeit und Offenheit, der Umgang untereinander, den ich in keinem anderen Vertrieb so gespürt habe wie bei uns. Egal, wo man hinkommt, egal ob Seminar oder Event, man hat immer das Gefühl, man kommt nach Hause.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Die Time-Serie! Sowohl auf Partys als auch privat liebe ich sie. Ich mache ja auch sehr gerne Wellness-Partys, ich habe festgestellt, das ist mein Ding. Nach der Geburt meiner Kinder hatte ich ganz schlechte Haut. Als dann 2011 die Time-Serie rauskam, habe ich gedacht, schon wieder eine neue Creme, aber egal, ich probiere sie aus. Und andere sprachen mich dann darauf an, dass ich so gut aussehen würde – das war Time! Seitdem liebe ich es.“

”



> Margot schätzt die freie Zeiteinteilung, die ihr proWIN ermöglicht: sie arbeitet, wann sie will

„WAS MICH AN-  
TREIBT: ICH LIEBE  
ES, MIT MENSCHEN  
ZU ARBEITEN, UN-  
TERWEGS ZU SEIN,  
UND ICH LIEBE  
DAS TEAMWORK.“

> proWIN passt wie maßgeschneidert zu Margot