



(Foto: privat)

MARIETTA WALKER

„Die Selbstständigkeit mit proWIN ist das Schönste, was man haben kann!“



→ Eine Karriere im Vertrieb war nie das bewusst angestrebte Ziel von Marietta Walker. Trotzdem wurde sie immer erfolgreicher und hat im Sommer 2020 die Stufe der proWIN Vertriebsleitung erreicht.

Eigentlich wollte sie ja nur diese tolle Toilettenbürste haben. Als Marietta Walker im Herbst 2014 das „Herzilein“ bei ihrem Patenonkel entdeckte, war es ein bisschen wie Liebe auf den ersten Blick. Sie bekam einen Produktkatalog in die Hände, hörte, dass eine Kollegin demnächst eine proWIN-Vorführung machen wollte, und meldete sich dafür an. Auf der Verkaufsparty erfuhr sie von der Beraterin und jetzigen Direktion Anita Barbieri, dass sie das Herzilein als Buchungsgeschenk bekommen würde, wenn sie selbst eine Party organisierte. Das ließ sie sich nicht zweimal sagen, und kurze Zeit später fand die Party bei ihr zuhause statt.

Marietta, die eigentlich gelernte Lebensmittelfachverkäuferin ist, aber nach der Geburt ihrer Kinder Kevin und Selina hauptsächlich als Tagesmutter arbeitete, lud dazu ihre Kolleginnen ein. Die Damen waren so angetan von den proWIN-Produkten, dass sie sich schnell darin einig waren, in ihrer Nähe eine proWIN-Beratung haben zu wollen. Schließlich war Anita Barbieri ca. 40 Kilometer entfernt und

nicht nur um Produktwissen und Qualität, sondern vor allem auch darum zu erfahren, wie proWIN als Vertrieb tickt: „Ich war ein gebranntes Kind. Einige Jahre vorher arbeitete ich mal für einen anderen Direktvertrieb, und wenn da der Umsatz nicht stimmte, wurde man rausgekickt. Ich habe also gewartet, um zu sehen, ob ich bei proWIN rausfliegen würde, wenn ich

.....

proWIN passt

perfekt

zu Mariettas Reiseleidenschaft.

.....

keinen Umsatz habe“, erklärt uns Marietta. „Aber da kam nichts, und Anita hat auch nie Druck gemacht. Da wusste ich, das ist meins“, ergänzt sie mit herzerfrischem Lächeln.

Nach der Zeit des Austestens ging es dann im Februar 2015 nach Illingen zur Startakademie. Nun hatte Marietta das Rüstzeug, um ins Partygeschäft einzusteigen. Und das klappte auch auf Anhieb sehr gut:

Teams und den guten Entwicklungen aufseiten ihrer Teammitglieder wächst ihre Motivation weiter und weiter. Einen großen Anteil daran, dass sie ihr Vertriebsgeschäft so erfolgreich aufbauen konnte, hat auch ihre Familie: „Ohne meine Familie wäre ich nicht so weit, wie ich jetzt bin, und dafür bin ich sehr dankbar.“

Was Marietta besonders viel bedeutet, ist der direkte Kontakt mit den Kunden, die Partys – das macht proWIN für sie aus. Genau das war es auch, was sie in den Lockdown-Phasen der Coronapandemie am meisten vermisste. So schnell wie möglich stieg sie deshalb wieder auf Live-Partys und -Meetings um; Onlinepartys gibt es auf Wunsch. Neben dem direkten Kundenkontakt gibt es noch vieles anderes, was Marietta an proWIN begeistert, wie zum Beispiel die Reisen und Seminare: „Jede Veranstaltung von proWIN gibt einen Kick! Kenia 2017 war einfach nur mega, eine tolle Erfahrung. Und man hat dabei noch mal einen ganz anderen Bezug zur proWIN-Stiftung pro nature bekommen, dadurch kann man das auf der Party noch viel besser veranschaulichen, weil die Begeisterung so authentisch rüberkommt“, erzählt sie über ihr persönliches proWIN-Reise-Highlight.

Apropos Reisen: Nicht nur beruflich geht es für Marietta oft auf Reisen, auch privat

„JEDE VERANSTALTUNG VON PROWIN GIBT EINEN KICK!“

in der näheren Umgebung sonst niemand, der proWIN vertrieb. „Du musst das machen, sagten sie zu mir. Und ich habe mir gedacht, ich probiere das mal, ich wollte die Sachen ja auch für mich zum Gebrauch, als geniale Hilfe im Haushalt. So konnte ich die Produkte für mich günstiger bekommen und gleichzeitig meinen Kolleginnen Bestellmöglichkeiten bieten. Eine konkrete Vorstellung vom Verdienst hatte ich damals noch nicht“, berichtet uns Marietta im Zoom-Interview.

Kurze Zeit später war der Vertriebsantrag unterschrieben – allerdings mit dem Hinweis an ihre Förderin Anita, dass sie nun erst mal ausgiebig alle Produkte testen wolle. Drei Monate nahm sich Marietta Zeit, um die proWIN-Produkte auf Herz und Nieren zu prüfen, die sie von Anita zum Testen bekam. Dabei ging es ihr aber

„Obwohl bei uns in der Gegend kaum jemand proWIN kannte und ich auch keine Werbung machte, kamen die Buchungen – sogar mehr als mir lieb war. Deshalb habe ich ja auch Paula eingestellt, um etwas abgeben zu können“, sagt sie fast entschuldigend.

Ein alter Spruch besagt, dass man an seinen Aufgaben wächst. Wie Marietta es treffend beschreibt, ist sie in ihre Vertriebsarbeit ganz natürlich hineingewachsen. Weder hat sie sich selbst Druck gemacht, noch gab es von anderer Seite Druck, erfolgreich zu werden, und genau aus diesem Grund ist proWIN für sie zu dem geworden, was es ist: ein Beruf, der sie erfüllt und jeden Tag beschwingt an die Arbeit gehen lässt. Und der für sie eine wunderbare positive Rückkoppelung bereithält, denn mit jedem Erfolg, jedem weiteren Wachstum ihres

reist Familie Walker fürs Leben gern – eine Leidenschaft, zu der proWIN perfekt passt, weil ihnen diese Art der Selbstständigkeit so viele Freiheiten lässt. „In den Schulferien haben wir vier Wochen Urlaub gemacht, und trotzdem verdient man weiter durch das Team, das ist das Tolle“, schwärmt Marietta. In den Wintermonaten geht es fast immer gen Süden, der Sonne hinterher (gerne auf den schönsten Kreuzfahrtschiffen), und zwischendrin wird das schicke neue Wohnmobil für größere und kleinere Ausflüge gestartet – übrigens auch ein Wunschtraum, der ohne proWIN viel schwieriger zu erfüllen gewesen wäre. Bei all dem Lebensglück verwundert es nicht, dass Marietta sich nicht vorstellen kann, jemals wieder einen anderen Job zu machen – und dass sie es liebt, anderen Menschen die gleiche Chance zu geben. ■

“

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

„Natürlich mit dem Wollerseminar. Und mit Produktschulungen und unserer engen Zusammenarbeit – dann kommt die Motivation fast automatisch.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Auf jeden Fall die Führung von Ingolf Winter. Er lebt so viel Gutes vor, und wir folgen ihm. Und wenn man das macht, bleibt der Erfolg nicht aus.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Sicher das Herzlein! Das war ja auch mein Einstieg. Aber eigentlich liebe ich alle meine Produkte. Der Alleskönner, der neue Kalklöser mit Minze, im Wellnessbereich für mich persönlich die Hautschutzcreme mit Vitamin E-Pearls, die Fußcreme und die Time-Linie fürs Gesicht, die ist einfach genial!“

”



> Marietta bei ihrer VL I Feier

MARIETTA
LIEBT
DEN
DIREKTEN
KUNDEN-
KONTAKT.

> Das ist Marietta besonders wichtig