



MARTINA KUHN

„Für mich ist das Glas immer halbvoll“

→ **Mit ihrer optimistischen Lebenseinstellung hat Martina Kuhn ihr persönliches Glück geschaffen – sowohl privat als auch beruflich mit proWIN. Dass man auch unter schwierigen Bedingungen nie den Glauben an die eigenen Ziele verlieren sollte, hat ihr das Leben selbst gezeigt.**

Dass Martina Kuhn eine echte Frohnatur und Vollblutoptimistin ist, merkt man schnell, wenn man mit ihr ins Gespräch

Die gelernte Einzelhandelskauffrau hatte mit ihrem Ausbildungsbetrieb genau ins Schwarze getroffen – alles passte und es gefiel ihr sehr, die Kunden des Haushaltswarenfachgeschäfts umfassend betreuen zu können. Doch nach 13 Jahren kam das Aus, als ihr Chef in Rente ging und das Geschäft schließen musste. Was danach passierte, sagt sehr viel aus über Martinas Verkaufstalent und ihre Kundenorientierung, aber auch über den Reiz, den spezielle Heraus-

Händchen für besondere Kunden hat: „Ich denke sehr kundenorientiert. Das ist meine Welt! Schwieriger Kunde? Wo andere Verkäufer einen Schritt zurückgehen, trete ich einen vor.“ Wie wunderbar Martina mit Menschen umgehen kann, blieb keinem ihrer Chefs verborgen, und als sie ein paar Jahre später zu einem Elektrofachgeschäft wechselte, bekam sie ziemlich schnell die Abteilungsleitung – obwohl es einen Mitbewerber gab, der fachlich wesentlich mehr

„ICH BIN DER TYP, DER SICH IMMER WIEDER EINEN WEG IN RICHTUNG ZIEL SUCHT.“

kommt. Dass sie dabei auch eine willensstarke Kämpferin mit viel Ausdauer ist, erfährt man erst, wenn sie Geschichten aus ihrem Leben erzählt. Denn privat musste Martina viele Jahre um ihr Glück kämpfen. Doch dieser Kampf hat ihren Blick fürs Wesentliche geschärft und ihr auch zu dem beruflichen Erfolg verholfen, den sie als Vertriebsleitung bei proWIN jetzt in vollen Zügen genießen kann.

In Martinas Berufsleben spielte das Thema Verkauf schon immer die Hauptrolle.

forderungen auf sie ausüben. „Als sich die Geschäftsaufgabe herumgesprochen hatte, kamen andere Chefs auf mich zu, um mich zu übernehmen. Ich wählte dann ein Babyfachgeschäft, weil die Chefs da angeblich schwierig sein sollten, und ich wollte herausfinden, ob das stimmt“, berichtet Martina mit einem verschmitzten Lächeln.

Was Martina in dieser Zeit lernte, war, dass das, was andere vielleicht als schwierig empfinden, für sie eben nicht schwierig ist. Und dass sie ein besonders gutes

Kompetenz zu bieten hatte. Warum gerade sie? „Es geht nicht um Produktwissen, es geht um Menschlichkeit“, begründete ihr Chef seine Wahl. Er fasste damals schon in passende Worte, was später Martinas Erfolgsgrundlage bei proWIN geworden ist. Größere Komplimente von Chefs als die, die Martina in ihrer beruflichen Laufbahn schon bekommen hat, kann es wohl kaum geben. „Ich war immer glücklich und zufrieden, was meine Jobs betrifft“, sagt sie dann auch. Dass sie trotzdem bei proWIN gelandet und hier noch glücklicher ist, hat

viel mit ihrem privaten Glück zu tun – dem Glück, um das sie so viele Jahre kämpfen musste. Es hört auf die Namen Dana, Leonie und Karina. Martina und ihr Mann Gernot haben viele Jahre darauf warten müssen, dass sich ihr sehnlichster Wunsch erfüllt – und trotz vieler Rückschläge nie aufgehört, an das fast Unmögliche zu glauben. Und doch fühlte es sich an wie ein Wunder, als beim Ultraschall endlich die erhofften Herztöne erklangen – und dann noch dreifach!

In ihrer Kinderwunsch-Zeit hat Martina viel über sich gelernt. „Ich bin der Typ, der sich immer wieder einen Weg in Richtung Ziel sucht“, erklärt sie uns. Seit die Drillinge vor 13 Jahren auf die Welt kamen, haben sich ihre Prioritäten sehr geändert. Während ihr früher keine Überstunde zu viel wurde, kommt es ihr heute darauf an, eine gute Balance zwischen Arbeits- und Privatleben zu haben, denn drei Kinder im

„Ich war immer glücklich und

zufrieden,

was meine Jobs betrifft.“

gleichen Alter bedeuten auch, nur schwer eine passende Betreuung zu finden: „Außer den Großeltern und einer Freundin war niemand bereit, zeitgleich auf drei Babys aufzupassen“, erzählt sie uns lachend. Nach der Elternzeit arbeitete sie zunächst nur Teilzeit, doch immer öfter hieß es: „Martina, wir brauchen dich!“ – ein Zustand, der sich wie ein Seiltanz ohne Netz anfühlte und sie so manches Mal an ihre Belastungsgrenzen gebracht hat.

Nichtsdestotrotz liebt Martina das Verkaufen und Beraten von Kunden. Als ihre ehemalige Arbeitskollegin Manuela Haun – die nun wieder eine Vertriebsleitungscollegin bei proWIN ist – ihr 2010 auf einer Party proWIN und die Produkte vorstellte, war Martina deshalb auch sehr angetan, aber weil ihre drei Mädchen noch Kleinkinder waren, sah sie davon ab, zusätzlich zu ihrem Teilzeit-Vollzeit-Job bei proWIN einzusteigen. Jedoch war ihre Begeisterung entfacht, und in loser Folge ging Martina fortan zu proWIN-Partys oder war selbst Gastgeberin. Die effizien-

ten Produkte, die lockeren Verkaufsrunden und die schönen Geschenke waren ganz nach ihrem Geschmack. 2017 kam dann das, was bei Martina unbewusst sicher schon wesentlich früher klar war: Von begeisterter Kundin sattelte sie um auf begeisterte Beratung.

Sie unterschrieb den Vertriebsantrag bei der proWIN Vertriebsleitung Nicole Dörr, die damals einige Vorführungen in der Nachbarschaft hatte. Martina fuhr zur Startakademie, holte sich das Starterset und legte los. Und so wie Zahnräder eines Uhrwerks, sorgten all ihre Fähigkeiten und Erkenntnisse aus ihrem bisherigen Berufsleben für den nötigen Erfolgsantrieb bei ihrem Vertriebsgeschäft. Doch was selbst die gestandene Verkäuferin Martina überrascht hat, ist ihre große Freude an den proWIN-Wettbewerben: „Ich bin ein richtiger Wettbewerbsfan!“ Natürlich hat sie gemeinsam mit ihrem starken Team in den letzten vier Jahren schon so einige davon gewonnen. Tolle Gewinnanreize und Martinas optimistische und zielstrebige Art – wirklich eine perfekte Mischung!

Auch für Martinas Familie steht längst fest, dass proWIN die beste berufliche Entscheidung ist, die sie je getroffen hat. „Ich spüre, dass meine Mädels stolz auf mich sind“, erzählt uns Martina nicht minder stolz. Und Gernot ist ebenfalls vom „proWIN-Virus“ befallen, besonders der win-i und die Auto-Produkte haben es ihm angetan. Er hat selber bereits Auto-Putzpartys veranstaltet und hält Martina ansonsten in jeder Beziehung den Rücken frei. „Papa kocht sowieso am besten“, grinst Martina verschmitzt.

Seit 2019 arbeitet Martina nur noch für proWIN. Denn zusätzlich zur zeitlichen Flexibilität ist es natürlich auch das wesentlich besser gefüllte Konto, das für ein großes Plus an Lebensqualität sorgt. Und nicht zu vergessen: Beagle Timmi, der auch nur deshalb bei den Kuhns einziehen konnte, weil dank proWIN immer jemand zuhause sein kann. „Auch ein Hund ist Luxus – bzw. die Zeit für ihn zu haben“, stellt Martina klar. Ja, bei den Kuhns sind tatsächlich viele Wünsche in Erfüllung gegangen – so viele, dass Martina auf einem proWIN-Seminar auf die Frage, wo sie sich in fünf Jahren sieht, kaum eine Antwort einfiel. Doch nach einem kleinen Fingerzeig ihrer Direktion Anja Herzog stand das Bild in leuchtenden Farben vor ihrem inneren Auge: drei wunderschöne Autos mit rosa Schleife, pünktlich zum 18. Geburtstag der Drillinge. ■



“

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

„Ich glaube daran, dass es wichtig ist, die Partys zu planen und immer Termine im Vorlauf zu haben. Wer das so macht, hat proWIN verstanden. Denn das gibt die notwendige Sicherheit, und das will ich auch für meine Woller. Plane deine Termine, sodass dein Kalender steht! Also Partys, Einzelberatungen, VIP-Gespräche, und die privaten Termine natürlich. Und es sollte ihnen klar sein, was sie mit proWIN erreichen wollen. Wie viele Stunden pro Woche hast du dein proWIN-Geschäft geöffnet? Sind es eher 4 oder 20 Stunden? Da sollte man auch ehrlich zu sich selbst sein.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Der DIREKT-Vertrieb! Bei proWIN ist man direkt am Kunden, und das finde ich auch so toll. proWIN ist erfolgreich, weil ‚Zuerst der Mensch‘ nicht nur ein Slogan ist, sondern gelebte Wirklichkeit. 1:1 mit den Kunden, das macht proWIN erfolgreich, und es ist toll, dass wir das auch mit Online so gut hinbekommen.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Die Simply Dry Tücher finde ich mega! Natürlich verkaufe ich auch Alleskönner, den Backofen- und Grillreiniger und Orange Power sehr gut. Und, ganz wichtig: das Spülmaschinenpulver! Das ist nicht so eine Überdosierung wie bei den Tabs, man hat keine Rückstände auf Geschirr und Besteck und die Spülmaschinen leben länger; bei dem Produkt bin ich komplett angekommen, auch weil ich viel Erfahrung mit Küchengeräten habe. Ich finde aber auch die Wellness-Produkte und best friends für Timmi super – und ich freue mich, einen proWIN-Hund zu haben.“

”



> Daumen hoch für Martinas Team

MARTINAS MOTIVATIONS- SPRUCH: ICH WILL, ICH KANN, ICH SCHAFFE ES!“

> Mit ihrer Willensstärke hat Martina schon viel erreicht