



(Foto: Maria Roberta Wuensche)

MONIQUE STUMMEYER

Vom Lückenfüller zum Vertriebsprofi: „Ich habe aus Versehen Karriere gemacht“

→ **Obwohl Monique Stummeyer Homepartys früher richtig abschreckend fand, ist sie mit proWIN sehr erfolgreich geworden. Vorher undenkbar, heute Traumjob – ein beeindruckender Karriereweg!**

„Du, mir sind so viele abgesprungen, auf dich kann ich mich doch verlassen, oder?“ Diese Frage ihrer Freundin war der Anfang einer Vertriebskarriere, die Monique Stummeyer sich nie hätte vorstellen können. Nach besagtem Anruf, der übrigens eine Viertelstunde vor der Clean-Party

men, skeptisch und nicht so wirklich aufmerksam bei der Sache. Ich habe nichts gekauft, selbst das Gastgeschenk wollte ich nicht, die Beraterin hat es mir förmlich aufdrängen müssen.“

Am nächsten Tag mischte sie ihre Freundinnen mit Vorher-nachher-Bildern auf. Während die Freundinnen auf der Fashion Week in Berlin feierten, putzte Monique ihr Haus. Und war völlig begeistert, wider Erwarten. Selbst ihr Mann sagte nach Feierabend: „Oh, hast du heute ge-

die so was ‚machen müssen.‘“

Und dann kommt alles anders im Leben, als man denkt. Moniques Freundin wollte proWIN Beraterin werden und verabredete einen Gesprächstermin mit Ellen Erkelenz. Gemeinsam mit Monique wollte sie das Vertriebssystem auf Herz und Nieren prüfen. Sie lässt sich immer schnell begeistern und Moniques hinterfragende Art sollte ihr Sicherheit geben. Zum verabredeten Termin erschien die Freundin leider nicht, und Monique saß nun mit

„IN MEINEM ALTEN JOB GAB ES KEINE HIGHLIGHTS, KEINE HERAUSFORDERUNGEN. NUN GIBT ES SO VIELE HIGHLIGHTS IN MEINEM LEBEN.“

bei ihrer Freundin stattfand, machte sich Monique aus reinem Pflichtgefühl auf den Weg. Natürlich hätte sie ihre Freundin nie im Stich gelassen. Aber Lust dazu? Die hatte sie überhaupt nicht, denn eigentlich hasste sie alles, was mit Homepartys und Putzen zu tun hat.

„Ich war so ein Gast, den man eigentlich nicht gern dabei hat, eben ein richtiger ‚Arschengel‘ – so nenn ich heute solche Gäste wie mich. Mit verschränkten Ar-

putzt?“, erzählt sie schmunzelnd. Nachdem sie zwei weitere Produkte getestet hatte, fing sie an, ihre Freundinnen für die Produkte zu begeistern. Sie erwischte sich sogar beim Kücheputzen bei der Nachbarin, und die war vom Ergebnis so beeindruckt, dass sie eine Party bei ihr buchen wollte, obwohl Monique keine proWIN Beraterin war. Der Gedanke, selbst proWIN Partys zu geben, war Monique überhaupt nicht in den Sinn gekommen: „Ich habe die Frauen immer eher bemitleidet,

Ellen allein am Tisch. „Meine Aufgabe war eigentlich, dass Haar in der Suppe zu finden. Und am Ende habe ich die Suppe selbst ausgelöffelt. Ich habe den Vertriebsantrag dann selbst unterschrieben!“, erzählt uns Monique fröhlich und lacht aus vollem Herzen.

Monique hatte zwar ihre Vorbehalte, ist aber gegenüber Neuem offen und aufgeschlossen. Sie erkannte schnell, dass es kein Haar in der Suppe gibt – dafür aber vie-



(Alle Foto: Maria Roberta Wuensche)

> Natürlich proWIN, natürlich Monique und proWIN – nicht gesucht und doch gefunden ...

le Chancen. Ihr Freundeskreis unterstützte sie tatkräftig mit vielen Partys, mit großem Elan und jeder Menge Spaß, obwohl Monique dachte, sie macht nur diese wenigen Partys und dann hört sie wieder auf.

Wichtig war für sie, keinen Druck zu haben, das war ihre einzige Bedingung an ihre Förderin Ellen. „Lass mich mal machen“, hatte sie ihr gesagt, denn schließlich arbeitete sie noch mit großer Freude als medizinische Fachangestellte in einer Allgemeinarztpraxis in Teilzeit. Und für die Familie sollte auch genügend Zeit bleiben. Ihr Mann René und die beiden Söhne Corbin und Jendrik, damals 7 und 11 Jahre alt, sollten nicht zu kurz kommen.

Also legte Monique in ihrem eigenen Tempo los. Einmal die Woche eine Party war ihr Plan. Allerdings kam es auch hier anders, als sie dachte. Das Buchen von Partys fiel ihr ziemlich leicht, denn alle waren neugierig, was die Skeptikerin solcher Verkaufspartys denn da jetzt so macht. Fremde Menschen anzusprechen, bereitete ihr zu der Zeit allerdings noch Probleme. „Früher war ich so richtig schüchtern, wenn es sich um Menschen handelte, die ich noch nicht kannte. Da ging mein Puls auf 300 vor lauter Aufregung. Heute fällt

mir das sehr leicht. In diesem Punkt habe ich mich extrem geändert.“

Wer Monique heute erlebt, kann sich kaum vorstellen, dass sie jemals schüchtern gewesen sein soll. Und doch war dies eine ihrer größten Hürden, ebenso ihr Bedürfnis, es allen immer recht machen zu wollen. „Nicht immer ‚Everybody’s Darling‘ zu sein, war für mich tatsächlich der schwerste Lernprozess, da musste ich am meisten an meiner Persönlichkeit arbeiten. Zum Glück hat Ute Falentin mir dabei sehr geholfen. Sie ist eine meiner engsten Bezugspersonen bei proWIN. Durch sie und ein Seminar mit Ingolf und Michael Winter habe ich gelernt, dass es gut ist, auch mal ein bisschen Chefin zu sein, klare Worte zu finden und Nein zu sagen, wenn ich Nein meine“, berichtet Monique.

Moniques Weg mit proWIN führte dazu, dass sie 2014 ihre Anstellung in der Arztpraxis kündigte. „Ich hatte die Stufe der Teamleitung erreicht und merkte, dass ich meine Arbeitskraft nicht mehr in eine Anstellung investieren wollte, sondern in mein eigenes Unternehmen. Ich wollte lieber ganztags an meinem eigenen Erfolg arbeiten.“ Kurz vor diesem Entschluss war sie auf dem proWIN Bronzeseminar

gewesen und fühlte, dass sie nun zu 100 Prozent proWIN machen wollte. Ihr Mann René bestärkte sie und versicherte seine Unterstützung: „Mach das, was dein Herz dir sagt, ich gehe den Weg mit dir.“ In der Anfangszeit war René noch nicht so überzeugt, ob seine Frau mit der neuen Tätigkeit eine gute Wahl getroffen hatte.

Monique führt VIP-Gespräche nach Möglichkeit immer zusammen mit dem Partner der Interessenten. So kann sie auf beide gut eingehen und umfassend informieren. Denn ohne die Unterstützung des Partners kann Frau kein Vollgas geben. Ihre Strategie kommt gut an: Moniques Team wächst und gedeiht, und der Zusammenhalt und die Hilfsbereitschaft untereinander sind groß. „Ich habe ein großartiges Team! Die Mädels unterstützen mich auch bei dem Schulungsangebot für neue VIPs. Gemeinschaftlich arbeiten wir die Neustarter in die Produktwelt ein und jeder hat von Anfang an das Gefühl, ein Teil des Ganzen zu sein. Ich liebe es, dass meine Berater so unterschiedlich in ihren Persönlichkeiten sind! Dass jeder toll ist, so wie er ist.“

Seit Monique bei proWIN ist, hat ihr Leben eine neue Intensität: „Durch proWIN hat sich mein ganzes Leben neu strukturiert.“



> Monique ist vielleicht aus Versehen, aber zu 100% bei proWIN dabei

riert und geformt. In meinem alten Job gab es keine Highlights, keine Herausforderungen. Nun gibt es so viele Highlights in meinem Leben. Auch Herausforderungen habe ich gelernt zu lieben, da ich daran gewachsen bin.“ Heute putzt Monique sogar gern – vornehmlich bei anderen: „Partys machen hat einen gewissen Suchtfaktor, wenn man woanders die Schränke abwischt und alle sagen, ‚Boah, ist das toll!‘, dann kann man gar nicht genug davon bekommen ...“ Keine Frage: Das, was Monique früher so ablehnte, ist heute ihr Traumjob geworden, an dem sie jeden Aspekt liebt. ■



“

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg?

Womit motivierst Du sie?

„Der Mensch steht für mich immer im Mittelpunkt. Für mich ist wichtig, was sie wollen – und das weiß ich von Anfang an. Wir arbeiten von Tag 1 daran, dass sie ihre eigenen Ziele erreichen. Auch wenn sie anfangs noch nicht die Chancen sehen, die sich ihnen bieten können. Häufig ist es nicht das Geld, was sie motiviert, sondern der Wunsch, sich selbst etwas aufzubauen. Sie müssen wissen, warum sie das tun – die eigene Motivation ist wichtig. Fremdmotivation ist meiner Meinung nach nicht möglich. Es ist so schön, als Förderin zu sehen, wie sie aufblühen, die Chancen selbst erkennen und über sich hinauswachsen. Das Woller ist nur die erste Sprosse auf der Leiter ihrer Karriere, wenn sie es wollen. Auch in schwierigen Phasen muss ein Förderer an ihrer Seite sein, sie aufbauen, an ihr Warum erinnern, ihnen Mut zusprechen und sie an ihre Stärken erinnern. Das Gefühl, dass ich meinen Beratern meist mehr zutraue, als sie sich selbst, bestärkt sie ungemein.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Dass der Mensch hier wirklich im Mittelpunkt steht, das faire und gläserne Vertriebssystem und natürlich die Produkte. Aber eigentlich ist es alles, das Gesamtpaket. Es ist ganz schwierig, das an einzelnen Sachen festzumachen.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Auch das kann ich nicht an einzelnen Produkten festmachen. Ich liebe es einfach zu beraten, ein Problem der Kunden mit dem entsprechenden Produkt schnell und unkompliziert lösen zu können. Die TIME Serie liebe ich auch, dann sehe ich beim Problemlösen auch noch gut aus.“

”