



NICOLE BOCK

Von ganzem Herzen Charity-Fan

→ Wenn es um Charity geht, ist Nicole Bock Feuer und Flamme. Wie gut, dass proWIN davon jede Menge zu bieten hat! Doch es gibt noch viele weitere Gründe, warum sich Nicole in diesem Vertrieb so wohlfühlt und jeden Tag ihres proWIN-Lebens genießt.

Anderen Gutes tun zu können, ist mit Abstand der größte Motivator im Leben von Nicole Bock. Wo Hilfe gebraucht wird, ist sie da, und wenn andere von dem, was sie tut, profitieren, gibt es für sie kein Halten mehr. Sich selbst verliert sie dabei aber auch nicht aus dem Auge, denn Nicole weiß, dass sie nur Berge versetzen kann, wenn es ihr gutgeht – im Job wie auch im Privatleben. Und wenn sich etwas nicht mehr stimmig für sie anfühlt, wird es eben geändert, da-

mit ihre Lebensmaxime nie an Gültigkeit verliert: „Alles, was ich mache, liebe ich! Und wenn ich es nicht liebe, muss ich es ändern.“

Am Anfang ihres Berufslebens war es ihr Job als Zahnarzthelferin, den sie von ganzem Herzen geliebt hat. Für Nicole passte einfach alles; vom super Chef über die tollen Patienten bis hin zum Wohlfühl-Betriebsklima. Die lebenslustige Nicole blieb 20 Jahre in dieser Praxis, arbeitete auch nie weniger als 30 Stunden in der Woche, selbst als ihre beiden Kinder noch klein waren. Danach wechselte sie zu einer anderen Praxis, in der sie weitere 10 Jahre ihres Berufslebens unter ähnlich guten Bedingungen verbrachte. Und wahrscheinlich wäre sie auch heute noch da, wenn sie 2013 nicht

proWIN als Nebenjob kennen- und lieben gelernt hätte. Doch diese neue „Berufsliebe“ schlich sich langsam, aber sicher so tief in ihr Herz und ihr Leben, dass sie irgendwann an einem Punkt war, wo sie wusste: Beides geht nicht mehr.

„Nach ungefähr 3 Jahren – ich war Teamleitung III geworden – war es so, dass ich merkte: Ich kann beides nicht mehr so ausüben, dass nichts zu kurz kommt. Ich wollte mich nicht mehr zerteilen und das Gefühl

tig waren. Nach ihrer ersten Party bei ihrer Förderin Anke Bussmann zögerte sie nicht lang: Sie suchte keinen Haken, sondern unterschrieb den Vertriebsantrag noch an dem Tag, an dem Anke die bestellten Waren vorbeibrachte. Und genauso vertrauensvoll wie ihr Einstieg war, begann Nicoles unaufhaltsamer Aufstieg bei proWIN: Sie machte einfach – ohne langes Zögern, ohne großes Abwägen und ohne dass ihre Förderin sie auf den ersten Partys begleitete.

stehen ist, versteht sich dabei eigentlich von selbst. Auch bei proWIN ist es das Dranbleiben, das Tun, was letztendlich über Erfolg oder Misserfolg entscheidet.

Doch mit mangelnder Eigenmotivation hat die überaus sportliche Nicole noch nie zu kämpfen gehabt. Ihr Sportsgeist offenbart sich bei allem, was sie anpackt, ganz besonders aber, wenn es darum geht, mit proWIN Gutes zu bewegen. „Ich bin ein absoluter Charity-Typ und sehr gut im

„ALLES, WAS ICH MACHE, LIEBE ICH.
UND WENN ICH ES NICHT LIEBE, MUSS ICH ES ÄNDERN.“

haben, nichts mehr richtig zu machen. Außerdem weiß man da schon, was man mit proWIN erreichen kann“, erzählt uns Nicole von ihrem Abschied von der Zahnarztpraxis. Ihr Chef, dem es bei der engen Zusammenarbeit mit seiner Assistentin natürlich nicht verborgen blieb, wie gut sie sich in ihrem Zweitjob entwickelte, hatte schon lange vorher geahnt, dass er seine versierte Mitarbeiterin verlieren würde. Doch er versicherte Nicole, jederzeit wiederkommen zu können. Mit dieser Sicherheit im Rücken startete sie in die hauptberufliche Selbstständigkeit mit proWIN – und hat es seitdem keine Sekunde bereut.

„Was ich richtig cool an proWIN finde: dass es Verbrauchsprodukte sind, die immer wieder gekauft werden. Ebenso wichtig ist für mich, dass ich nichts muss – schließlich hatte ich ja einen Job, den ich liebte, Kinder, einen Hund, und ich spiele gern und oft Tennis“, berichtet uns Nicole von den Aspekten, die ihr am Anfang besonders wich-

„Ich wollte das so. Ich bin nicht der Typ dafür, mich begleiten zu lassen. Überhaupt bin ich in den ersten Jahren nicht strukturiert vorgegangen; ich wusste auch nie, ob ich einen Wettbewerb gewonnen hatte oder nicht“, lacht die sympathische proWIN-Vertriebsleitung, der es noch heute viel mehr auf ehrliche Produktbegeisterung und gut betreute Kunden ankommt als auf hohe Umsätze oder Karriereziele. Genau diese Freiheit, die Vertriebsarbeit für proWIN so auszugestalten, wie es für sie am besten in ihr Leben passt, hat die freiheitsliebende Nicole immer erfolgreicher werden lassen – und dafür gesorgt, dass neben ihrem Job, den sie liebte, noch ein Job entstanden ist, den sie noch mehr liebt. „Wie damals die Patienten, stehen nun die proWIN-Kunden im Vordergrund. Das ist meine Message, und alles andere ergibt sich von alleine“, erklärt uns Nicole ihr ganz persönliches Erfolgsrezept mit einem Augenzwinkern. Denn dass das „ergibt sich von alleine“ nicht ganz so wörtlich zu ver-

Sweetheart-Verkaufen! Was mich absolut triggert, sind die proWIN Charity-Wettbewerbe, die spornen mich mega an. Da geht es nicht um mich, sondern darum, anderen etwas Gutes zu tun“, berichtet Nicole. Sie stellt sich selbst nicht gern in den Mittelpunkt, wohl aber die Spendenprojekte, die dazu beitragen, die Welt ein Stückchen besser zu machen. Erst vor wenigen Monaten hat sie dank einer proWIN Spendenaktion wieder einen vierstelligen Betrag an die Kinderkrebshilfe in Vechta übergeben können – und viele weitere Spenden, die Nicole durch ihre Umsätze in Zukunft noch erarbeitet, werden folgen; daran lässt die Powerfrau mit dem großen Herz keinen Zweifel.

Keine Frage – Nicole hat die proWIN-Philosophie „Zuerst der Mensch“ zutiefst verinnerlicht und fühlt sich rundum angekommen in dem Vertriebsunternehmen, das immer wieder durch seine Stiftungen, den gelebten Umweltschutz und großzügig-

„ICH LIEBE MEINE
FREIHEIT
OHNE ENDE!“

ge Spenden auf sich aufmerksam macht. Doch dass sich aus Nicoles Einsatz für proWIN einmal eine handfeste Vertriebskarriere entwickeln würde, mit einem tollen Vertriebsteam und ihr selbst als starker Führungskraft an vorderster Front – damit hat Nicole wohl selbst nicht gerechnet. Umso dankbarer ist sie für alles, was damit verbunden ist („Ich liebe meine Freiheit ohne Ende! Es ist schon echter Luxus, sich die Zeit frei einteilen zu können, morgens einfach Tennis zu spielen und danach in den Tag zu starten“). Und wenn ihr Schwiegervater, wie so oft, mal wieder fragt: „Na, läuft es noch mit deinem proWIN?“, dann lautet ihre kecke Antwort: „Klar, und wenn es noch besser wäre, würde ich es kaum aushalten.“ ■

“

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

„Ich halte mit ihnen natürlich engeren Kontakt als mit denen, die weniger machen möchten. Wir sind ständig am Kommunizieren, und dann gibt es viele Tipps. Ich schaue genau hin, wie sie etwas machen. Über unsere Vertriebssoftware blumer kann ich ja sehen, wie es bei ihnen läuft, und dann ganz individuell beraten. Außerdem lobe ich viel und mache ihnen Mut. Dazu mache ich häufiger kleine Wettbewerbe – auch ganz individuell auf die jeweilige Person abgestimmt.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Dass es so ein geniales Familienunternehmen ist! Wo hat man das, diese Nähe, gerade in so großen Unternehmen? Ich habe schon jeden aus der Familie Winter persönlich kennengelernt. Und der Zusammenhalt, den wir hier haben, die sensationellen Produkte, der Umweltgedanke, die tollen Spendenaktionen, wie jetzt wieder für die Ukraine, die Schnelligkeit, mit der bei proWIN auf online umgestellt wurde während des Corona-Lockdowns – proWIN ist eben sehr innovativ.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Ich liebe die Aloe-Vera-Produktlinie! Und Creamex Soft liebe ich auch; so ein tolles, kleines Produkt! Überhaupt bin ich Fan der ganzen Klassiker, also Creamex Soft, Backofen- und Grillreiniger, Alleskönner.“

”

„ICH BIN SEHR GUT IM SWEET-HEART-VERKAUFEN!“ – NICOLE IST DURCH UND DURCH CHARITY-FAN.