





TANJA SCHÄDLER

Mit Weitblick zum beruflichen Volltreffer

→ **Wie kommt es, dass eine gestandene Augenoptiker-Meisterin lieber Reinigungsmittel verkauft als Brillen? Tanja Schädlers Geschichte öffnet den Blick für die Faszination proWIN.**

Tanja Schädler liebt ihr Leben mit proWIN, die Selbstbestimmtheit und die tollen Möglichkeiten, die ihr das Unternehmen bietet. Insbesondere die Innovationskraft und die praktische Unterstützung durch proWIN nomis während der Umstellung aufs Online-Verkaufsgeschäft in der Corona-Zeit haben sie begeistert: „Die Unterstützung mit den proWIN-nomis-Tools war echt grandios! Wie die Entwicklung weitergegangen ist – einfach toll! In der Beziehung bin ich Corona auch ein bisschen dankbar, denn sonst hätte ich mich nie mit diesen Onlinesachen beschäftigt. Ich fühle mich sehr glücklich mit proWIN!“

Wenn Tanja von proWIN redet, strahlt sie förmlich. In unserem Zoom-Gespräch erzählt sie von ihrem tollen Team, mit dem sie viel zusammen unternimmt, vom Stolz, wenn gemeinsam Ziele erreicht werden oder wenn jemand seine persönlichen Visionen umsetzen kann. Sie selbst ist das beste Beispiel dafür, den eigenen Berufsraum zu leben und persönliche Ziele zu verwirklichen, und genau das möchte sie auch anderen vorleben. Ihren Fokus dabei ganz konsequent auf das Wesentliche auszurichten, fällt der zweifachen Mutter nicht schwer, denn Tanja wusste schon immer genau, wie sie arbeiten möchte: die Orientierung am Wohl ihrer Kunden hat für sie oberste Priorität.

Dies umzusetzen, war auch in ihrem früheren Berufsleben als Augenoptikerin und später als Augenoptiker-Meisterin für sie am wichtigsten. Ihre beruflichen Ziele hat sie schon immer mit großer Zielstrebigkeit und einer guten Portion Ehrgeiz verfolgt – und dafür auch viel Geld eingesetzt, denn ihre Ausbildung zum Meister kostete damals rund 30.000 DM. Sie und ihre Eltern verzichteten auf einiges, um diesen Traum wahrzumachen. Doch sie liebte ihren Beruf und konnte sich eigentlich nicht vorstellen, jemals etwas anderes zu machen; da scheut man dann auch keinen Aufwand. Sie fand eine passende Arbeitsstelle, hatte einen tollen Chef, der ihr viel beibrachte, das Betriebsklima stimmte und sie konnte sich voll und ganz darauf konzentrieren, ihre Kunden bestmöglich zu betreuen.

So mancher reibt sich jetzt bestimmt die Augen und fragt sich, wie es passieren kann, dass jemand wie Tanja dann beruflich komplett umschwenkt und bei proWIN anfängt.

Und dort dann auch noch sehr erfolgreich wird, anstatt das Vertriebsgeschäft einfach nur neben dem eigentlichen Job zu machen – was ja auch möglich ist mit proWIN. Es war eine Verkettung mehrerer Umstände, die aus einer zufriedenen Augenoptikerin eine glückliche Vertriebsleitung bei proWIN werden ließen.

Tanjas erste Berührung mit proWIN war im Jahr 2008. Söhnchen Bastian war knapp zwei Jahre alt, und sie war hochschwanger mit ihrem zweiten Kind. In der Krabbelgruppe wies eine Mutter mit einem allergiegeplagten Kind darauf hin, dass es wichtig sei, die Putzroutine zu ändern, um Giftstoffe im Haushalt zu vermeiden. Diese Mutter hatte nach längerer Recherche für sich die Lösung in den proWIN-Produkten gefunden, und so wurde auch Tanja auf eine proWIN-Party eingeladen. Tanja hatte wenig Interesse, sodass sie die Party kurz vorher unter dem Vorwand, sich nicht gut zu fühlen, absagte.

„Ich fühle mich sehr

glücklich

mit proWIN.“

Doch weil sich ihre Freundin während der Party Sorgen um Tanjas Gesundheit machte, hatte sie ein schlechtes Gewissen, und als die Freundin dann fragte, ob sie ihr die Fenstertücher mitbestellen solle, sagte sie kurzerhand Ja, obwohl ihr die Produkte zu teuer erschienen.

Als ihre Freundin ein paar Tage später die Tücher vorbeibrachte, machten sich die beiden Frauen sofort ans Werk. Tanja war zunächst keineswegs begeistert – überall Schlieren! Doch die stammten von ihrem Glasreiniger, und nachdem die beseitigt waren, ging Tanjas Skepsis in Staunen über. Wie schnell und einfach das Fensterputzen nun funktionierte, überzeugte sie restlos. In den nächsten Jahren wurde Tanja mehr und mehr zum Fan der proWIN-Produkte, aber proWIN als Job interessierte sie noch nicht weiter. Das änderte sich 2013. Die langen Fahrzeiten zu ihrer 60 Kilometer entfernten Arbeitsstelle machten ihr zunehmend zu schaffen. Erstmals kamen Gedanken auf, sich beruflich zu verändern. Im Zuge dessen dachte sie sich, dass sie sich die Sache mit proWIN ja wenigstens anschauen könnte,

als ihre proWIN-Beraterin Nicole ihr wieder mal vorschlug, die Produkte auch selbst zu verkaufen.

So landete Tanja in ihrem Sommerurlaub auf der Startakademie und unterschrieb den Vertriebsantrag. Parallel dazu war sie auf der Suche nach einer neuen Arbeitsstelle, um nicht mehr so lange Fahrzeiten zu haben. Sie fand bei einer großen Optikerkette eine Stelle in der Nähe. Doch während ihr die Partys und das Verkaufen der proWIN-Produkte immer mehr Spaß bereiteten, erlebte sie immer größere Zwänge in ihrem anderen neuen Job. Es gipfelte schließlich darin, dass sie – als einzige Mutter unter den Angestellten – nicht in den Schulferien Urlaub nehmen sollte.

Ein Jahr lang hatte sie dieses Kontrastprogramm aus eingeschränktem Angestelltendasein und dem selbstbestimmten Arbeiten bei proWIN, bis sie ihre Stelle bei der Optikerkette kündigte. Zuvor hatte ihr alter Chef ihr schon zugesichert, dass sie wieder zu ihm zurückkommen könne, sobald sie wolle. Mit dieser Sicherheit im Rücken wagte sie den Sprung in die hauptberufliche Selbstständigkeit mit proWIN. Heute sagt sie, dass es ihr Glück war, die andere Stelle überhaupt angetreten zu haben – denn der Vergleich hat ihr den Erfolg bei proWIN beschert. Hier kann sie arbeiten, wann, wie viel und wie sie möchte. Ihre starke Kundenorientierung passt perfekt zu proWIN, hier kann sie sich rundum wohlfühlen, umweltschonende Produkte verkaufen und obendrein gut verdienen. Begrenzungen? Gibt es nicht. Für Tanja hat sich damit ein neuer beruflicher Traum manifestiert, bei dem der alte nicht mehr mithalten konnte.

Diesen beruflichen Traum und die damit verbundenen Annehmlichkeiten weiterzugeben, ist heute ihr wichtigster Ansporn: „Mit proWIN habe ich gelernt, Träume jetzt umzusetzen und nicht auf später zu warten. Darin liegt eine Leichtigkeit, die ich an meine Kinder und mein Team weitergeben will. Halte durch und es wird toll – das ist es, was ich vermitteln möchte“, schwärmt Tanja von ihrem Leben als Vertriebsleitung bei proWIN. Viele Wünsche bleiben da nicht mehr offen – nur, dass es genauso weitergeht, dass ihr Team konstant weiterwächst und sie noch viele weitere tolle Menschen durch proWIN kennenlernt. Mit ihrer Natürlichkeit, ihrer Offenheit und dieser sympathischen Ausstrahlung wird sie sicher noch viele Menschen für ihr Team begeistern – und man braucht keine rosarote Brille, um Tanjas Zukunft bei proWIN rosarot zu sehen. ■

“

Was gibst Du Deinen
Wollern mit auf den Weg?
Womit motivierst Du sie?
„Tu einfach! Nicht drüber
nachdenken und tun. Denk
nicht für andere, tu einfach.
Außerdem gibt es bei mir
einen Standardspruch, den
ich ihnen auf den Weg gebe:
Tanjas Telefon ist 365 Tage
im Jahr 24 Stunden lang an.
Viele haben Angst, sich zu
melden, aber ich bin immer
für sie erreichbar, auch für
die Unterstrukturen.“

Was macht proWIN
Deiner Meinung nach
so erfolgreich?
„Der Umweltschutz, der
Familiengedanke, der
wirklich gelebt wird, dass
der Mensch im Vordergrund
steht. Alle sitzen im selben
Boot und arbeiten gemein-
sam – das finde ich toll.“
Deine Lieblingsprodukte?
„Meine Topseller sind die
Fenstertücher, die haben
mir ja auch den Weg zu
proWIN geebnet. Im
Wellnessbereich ist die
Time-Linie für mich sehr
wichtig. Und für unseren
Hund Jura natürlich die
Produkte von best friends.
Doch eigentlich sind bei
proWIN alle Produkte tolle
Produkte.“

”

