

# NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Das sollten Sie wissen:

EIN NEUER NETWORK-KARRIERE BEITRAG ÜBER

**brainLight®**

LIFE IN BALANCE

# KONSEQUENTES VORGEHEN IM VERTRIEB ZAHLT SICH AUS

Entspannt sein, sich wohlfühlen, in die eigene Mitte kommen, das sind Stimmungen, die wohl viele Menschen als wünschenswert erachten. Die Produkte der brainLight GmbH lassen diese Wünsche wahr werden: Sie relaxen Anwender\*innen und führen sie in die eigene Mitte. Sogenannte brainLight-Komplettsysteme mit zum Teil kursartig aufgebauten Programmen aus Themenblöcken, wie z.B. „Anleitungen zur Achtsamkeit“, „Selbstfürsorge mit autogenem Training“ und „Rauchfrei mit brainLight“ entspannen auf Knopfdruck. Nachdem Anwender\*innen auf einem Shiatsu-Massagesessel Platz genommen haben, relaxt das synergetisch verbundene audio-visuelle Entspannungssystem durch Licht- und Tonimpulse via Visualisierungsbrille und Kopfhörer. Die Impulse harmonisieren die Gehirnwellen – eine tiefe Regeneration wird möglich. Über die Möglichkeiten, die sich mit den Produkten für den Vertrieb bieten, sprach Bernd Seitz (Herausgeber Network-Karriere) mit Dipl.-Ing., Dipl.-Oec. Bettina Ulrich (Senior Vice President Sales, brainLight GmbH).

**Network-Karriere:** Frau Ulrich, Danke für die Bereitschaft, meine Fragen zu beantworten. Nach einem Studium der Ökonomie führten Sie Ihr Weg in den Synergy-Vertrieb der brainLight GmbH. Wie lang sind Sie bei brainLight? Was war Ihr Antrieb, den Weg dorthin zu gehen? Was schätzen Sie an dem Goldbacher Entspannungsdienstleister?

**Bettina Ulrich:** Gerne. Nach meinem Universitätsabschluss Ökonomie habe ich für einige international tätige Unternehmen in verschiedenen Führungspositionen gearbeitet und konnte so meine praktischen Erfahrungen vertiefen. Vor 18 Jahren habe ich dann die brainLight Systeme kennengelernt und war (und bin) von dem Produkt begeistert. Mir war sofort klar, dass ein System, welches auf Knopfdruck jede\*n Anwender\*in in eine tiefe Entspannung führt, niederschwellig anspricht und körperlich und mental die Gesundheit stärkt, das Produkt der Zukunft ist. Das Angebot, ein so tolles Produkt selbstständig zu vertreiben, hat mich gleich gereizt. Dazu kam ein sehr attraktives Provisionsmodell, tolle Kollegen\*innen, ein gut funktionierender brainLight-Innendienst mit kompetenten Ansprechpartnern\*innen und ein sehr guter Draht zur Geschäftsführung. Die Möglichkeit, durch die Arbeit im Netzwerk mit eigenen Synergypartnern\*innen meine Arbeitszeit zu vervielfachen und mein Einkommen ohne Grenze

zu erhöhen, hat mich in meiner Begeisterung bestätigt. Grundlage für dieses Gefühl ist für mich bis heute die deutlich positive Wirkung der brainLight-Systeme. Das ergänzt sich dadurch, dass das Produkt durch eigenes Erleben überzeugt – und das oft sogar im Messerummel. Es verkauft sich jedoch auch dann noch nicht von selbst. Aber im Vertrieb kann ich mich dadurch größtenteils um die kundenspezifischen Belange kümmern, statt zusätzlich Wirkungen zu erläutern oder zu versprechen, die sowieso am besten und überzeugendsten selbst erlebt werden können. Das positive Erleben sorgt für eine sehr angenehme Gesprächsatmosphäre beim Verkauf. Dies auch beim sonst nicht immer beliebten Nachtelefonieren, und es sorgt für Weiterempfehlungen.

**NK:** Sie stehen im brainLight-Synergy-Vertrieb an erster Stelle und gehören zu den Synergypartnern\*innen der ersten Stunde – wohin führte Sie Ihr brainLight-Weg außerdem? Was haben Sie mit Ihrem Geschäftspartner brainLight erreicht?

**Bettina Ulrich:** Es hat sich gezeigt, dass ich mit meiner Entscheidung, als Synergypartnerin vertrieblisch selbstständig zu arbeiten, genau die richtige Entscheidung getroffen habe. Sie müssen wissen, dass ich

vor meiner Zusammenarbeit mit brainLight noch nie im Vertrieb tätig war. Ich hatte vom ersten Tag an alle Chancen und Möglichkeiten, mich sowohl geschäftlich als auch persönlich voll zu entfalten und das ganze mit einer 100%igen Unterstützung der brainLight Geschäftsführung. Ich habe sehr schnell viel Geld verdient, konnte mir ein Team von Synergypartnern\*innen aufbauen und Mitarbeiterinnen anstellen, die mich in der Akquise unterstützen, um noch weiter zu wachsen. Seit fast 10 Jahren vergrößert sich meine Bürofläche mit Showroom und Schulungsräumlichkeiten stetig.

**NK:** Da stellt sich natürlich die Frage, was ist Ihre Strategie? Und was ist Ihr Erfolgsgeheimnis? Verraten Sie mir beides?

**Bettina Ulrich:** Ich habe vom ersten Tag an Vollgas gegeben und mir einen großen Kunden\*innen- und Interessenten\*innen-Stamm aufgebaut. Ich reise heute noch viel, mag die Telefon- und Kaltakquise, habe feste Arbeitszeiten und betreue meine Kunden sehr intensiv und konsequent.

Darüber hinaus arbeite ich eng mit meinen Synergypartnern\*innen zu-

sammen, entwickle ihre Fähigkeiten und Talente im brainLight Vertrieb und teile offen mein ganzes Wissen und meine Erfahrungen. Meine Strategien und Prozesse überprüfe ich regelmäßig. Wenn etwas nicht zum Erfolg führt, korrigiere ich es. Das ist oft herausfordernd und anstrengend, doch meine Vorgehensweise hat sich bewährt. Das klingt vielleicht etwas allgemein. Aber es ist genau diese konsequente, verbindliche Vorgehensweise, Kunden\*innen sowie Kollegen\*innen gegenüber, die im Vertrieb zum Erfolg führt. Statt nach Abkürzungen zu suchen und auf glückliche Zufälle zu warten, zahlen sich Disziplin, Strategie und Herzblut aus.

**NK:** Der Erfolg fällt nicht vom Himmel – das wissen Sie sicherlich zu gut. Meistens brauchen starke Vertriebler\*innen eine Mission, ein ideales Konzept, das sie anspornt. Wie geht es Ihnen damit? Haben Sie vielleicht sogar eine Philosophie?

**Bettina Ulrich:** Das stimmt. Meine Arbeit ist sehr abwechslungsreich und vielfältig. Ich pflege meine Kunden\*innen-Kontakte vom Büro aus, betreue die brainLight Messestände, trainiere und unterstütze meine Geschäftspartner, präsentiere brainLight, betreue Gesundheitstage und Teststellungen, führe Studieneinwei-

sungen durch, besuche Kongresse... bei so vielen Aufgaben muss man flexibel und sehr strukturiert sein. Mir machen diese Arbeiten sehr viel Spaß und die Aufgaben sind einfach maßgeschneidert für mich. Und zu Ihrer Frage zu meiner Philosophie, ja, die habe ich. Meine Erfahrung hat mir gezeigt, dass konsequentes Arbeiten und dranbleiben zum Erfolg führen. Meine Vertriebsphilosophie ist: Irgendwann bekommen wir sie alle ... und die hilft auch, wenn es mal nicht so optimal läuft.

**NK:** Vielleicht mögen Sie einen Ausblick wagen? Wohin wird Sie Ihre Erfolgsstory führen?

**Bettina Ulrich:** Ich bin davon überzeugt, dass die Wirkungsweise der brainLight Systeme gerade in der heutigen Zeit gebraucht wird, um Menschen zu entspannen und zu regenerieren. Bei regelmäßiger Anwendung kann sich zusätzlich die Stress-Resilienz deutlich erhöhen. Das ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt, um im Idealfall immer weniger oder gar nicht mehr in gestresste Zustände zu geraten. Diese intensiven Wirkungen von brainLight, mit allen positiven Effekten, erlebe ich täglich selber und im Kundenkontakt. Meine Vision ist, dass jeder, egal ob privat zu Hause, im öffentlichen Bereich oder am Arbeitsplatz, die Möglichkeit hat, brainLight Anwendungen zu genießen und aktiv die Gesundheit zu stärken. Meine Vision ist, dass es überall im öffentlichen Raum brainLight-Stationen gibt. Also in jeder Firma, in jeder Schule, in Hotels, an der Tankstelle, im Zug, in Mehrfamilienhäusern.... Mein Ziel ist es, gemeinsam mit einem noch größerem Team, genau dieses zu erreichen.

Danke für dieses inspirierende Gespräch, liebe Frau Ulrich.

<https://www.brainlight.de/>





# WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



**Jeden Monat wissen was im Direktvertrieb läuft**

[www.network-karriere.com](http://www.network-karriere.com)