

Mülheim-Kärlich 14.09.2016

Seid nunmehr vier Jahren bin ich für das Unternehmen OKAL tätig. Angefangen habe ich Ende 2012 als Verkaufsberater in Frechen. Dieses Musterhaus gehört zu dem durch Marc Häusgen geführten Team Nord-West. Trotzdem ich zu diesem Zeitpunkt noch ein Telekommunikationsunternehmen besaß und somit ein absoluter Quereinsteiger war, bekam ich die Chance mich in diesem Hausbausektor als Verkäufer zu beweisen.

Schnell war mir klar, dass dieses der richtige Weg für meine Zukunft war. Die Unterstützung die man in Form von Schulungen, Weiterbildungen, Gespräche insbesondere durch Marc Häusgen erhält, ist so weit ich dieses beurteilen kann recht selten in diesem Geschäft und bekräftigt seine Person als Vertriebsleiter. Einer der sich um sein Team kümmert. Man bekommt von ihm jegliche Unterstützung um in diesem Business erfolgreich zu sein.

***Team steht für Herrn Häusgen an zweiter Stelle. An erster Stelle steht der Mensch.***

Ein solches Team aufzubauen und zu pflegen ist bei mittlerweile 4 Musterhäusern eine Herausforderung, welcher er immer begeisternd nachkommt. Zusätzlich unterstützt er bei persönlichen Herausforderungen. Das Wort Probleme kennt er nicht. Bei Sorgen oder Bedenken steht er zur Seite. Dabei ist er bereit seine Themen dem Team unterzuordnen. Er blickt nach vorne, Schuldfragen interessieren ihn nicht, er blickt immer positiv in die Zukunft und ist entsprechend lösungsorientiert.

Ende des Jahres 2015 hat er mir die Chance gegeben mich als Gebietsverkaufsleiter in seinem neuen Standort Mülheim-Kärlich einzubringen. Dort ein Team aufzubauen und dieses weiter nach vorne zu bringen ist mein Ansporn. Auch in dieser neuen Position bekomme ich sämtliche Unterstützung und Zeit, die es braucht um die gemeinsamen Ziele zu erreichen.

Mir ist es wichtig hier auch mal ein paar persönliche Zeilen über Marc Häusgen als Mensch und nicht nur als Vertriebsleiter unter zu bringen. Dies fällt um so schwerer, da er in seinem Job aufgeht und dieses auch manchmal nicht zu unterscheiden ist.

Wie war das? „**Arbeitszeit ist Lebenszeit**“ Nach diesem Motto lebt und arbeitet er. Verkäufer zu befähigen, Menschen bei Ihrem Weg in ihr eigenes Zuhause tatkräftig zur Seite zu stehen, ist seine Berufung. Man spürt, dass es für ihn nichts Schöneres gibt. Er hat einfach nur Spaß bei dem was er macht und das merkt man bei seiner täglichen Arbeit.

Ich möchte mich auf diesem Wege persönlich bei ihm bedanken. In meiner beruflichen Laufbahn gab es niemand, von dem ich mehr über den Beruf des Verkäufers, Lebensweisheiten oder einfach das Leben gelernt habe wie von ihm. Gleichzeitig rechne ich ihm hoch an, das er mir in einer meiner schwersten Phasen im Leben, dem Tod meines Vaters zur Seite gestanden hat, mit auf der Beerdigung gewesen ist, ohne jemals meinen Vater getroffen zu haben.

Das werde ich ihm nie vergessen!

Mit herzlichen Grüßen  


**Thorsten Orth**  
OKAL Gebietsverkaufsleiter  
Mülheim-Kärlich

**zuhaus** MIT  
SYSTEM