



„Die IT ist spannend und unterliegt ständigen Neuerungen.“

ANDREAS ROPPEL

Solution Sales Specialist.

seit 2007 Solution Sales Specialist Middleware, Oracle Deutschland GmbH.

ab 2004 Channel Sales Representative Schweiz, Oracle Deutschland GmbH.

2003 Praktikum bei DaimlerChrysler.

2002 Praktikum bei iXtern Software & Systemhaus.

ab 2000 Studium der BWL (Diplom), Universität Augsburg.

1977 in Bobingen geboren.

Sie sind Solution Sales Specialist Middleware bei Oracle. Können Sie kurz beschreiben wie Ihr Berufsalltag aussieht?

Meine Aufgabe ist es, einen festgelegten Kundenkreis von mittleren bis großen Unternehmen zu betreuen und spezifisch zu den Themen Middleware, Integration, Geschäftsprozesse, usw. zu beraten. Wichtig ist sowohl intern bei Oracle, als auch extern beim Kunden ein gutes Netzwerk aufzubauen. Wenn die Bedürfnisse des Kunden beziehungsweise die konkreten Probleme identifiziert sind, stelle ich ein Team aus Spezialisten zusammen (Systemberater, Contracts,...), um einen Lösungsvorschlag für den Kunden auszuarbeiten und zu präsentieren, für den sich der Kunde dann idealerweise entscheidet.

Welche Voraussetzungen muss man für Ihren Beruf mitbringen?

Wichtig sind vor allem eine zielgerichtete, selbständige Arbeitsweise und Teamfähigkeit. Der Umgang mit Menschen sollte einem Spass machen. Ein technisches Studium ist nicht unbedingt notwendig, ich würde aber zumindest den Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik und eine persönliche IT-Affinität empfehlen, da man mit dem Kunden über komplexe IT-Landschaften und Anforderungen diskutieren muss. Natürlich gibt es bei Oracle auch Jobrollen wie Systemberater und Consultant, die

einen technischen Hintergrund erfordern.

Wie gehen Sie mit Stress um?

Mit steigender Verantwortung steigt natürlich auch der Druck. Je mehr Berufserfahrung und Routine man hat, desto besser kann man Druck abfedern. Komplette frei von Druck wird man aber nie sein. Mein Motto lautet: ‚Don't brake under the pressure‘.

Sie haben sich bewusst für die Arbeit in einem globalen Unternehmen entschieden. Wo sehen Sie die Vorteile?

In einem globalen Unternehmen gibt es viel KnowHow auf das man zugreifen kann. (Fast) jeder Prozess ist optimiert, davon kann man sehr profitieren. Kunden sind bei globalen Unternehmen auch gesprächsbereiter und offener.

Im Studium wollten Sie die schlechte Abiturnote mit viel Praxiserfahrung ausgleichen. Hat das geklappt?

In der Tat war das Sammeln von Praxiserfahrung während des Studiums aus meiner Sicht extrem wichtig. Nach der Abiturnote hat übrigens nie wieder jemand gefragt. Das Studium konnte ich dann glücklicherweise mit einer guten Note abschließen.

Gibt es eine Qualifikation die Sie heute besonders vermissen?

Ich würde meine grundlegenden Programmierkenntnisse gerne vertiefen. Vielleicht habe ich zu einem anderen Zeitpunkt die Gelegenheit dazu.

Wie (un)typisch ist Ihr Beruf für einen Kaufmann?

Mein Beruf ist typisch für einen Kaufmann. Es wird verhandelt, es werden Verträge geschlossen. Als Lösungsspezialist bildet man die Schnittstelle zwischen Business und IT. Meine Kollegen sind ähnlich ausgebildet.

Wenn es Sie nicht in die IT-Branche verschlagen hätte, wohin dann?

Ich hatte nach dem Studium zwei Vorstellungsgespräche. Eines bei Oracle

und eines für die Position ‚Assistent der Geschäftsleitung‘ bei einem 6000 Mitarbeiter Unternehmen. Ich habe mich ohne viel überlegen zu müssen für die IT entschieden, weil sie spannend ist und ständigen Neuerungen unterliegt.

Welchen Rat haben Sie für Studierende, die ebenfalls in die IT-Branche streben?

Sammelt so früh und soviel wie möglich praktische Erfahrung in der IT. Schreibt die Diplomarbeit über exakt das Thema, wofür ihr euch interessiert, denn nach sechs Monaten seid ihr darin Experte und könnt euren beruflichen Werdegang in diese Richtung steuern. Lasst euch außerdem nicht entmutigen, wenn der Einstiegsjob nicht exakt euren Traumberuf abbildet. Dies ist nur der erste Schritt, um langfristig zum Ziel zu kommen.

Haben Sie Tipps für das Bewerbungsgespräch?

Ehrlichkeit, Selbstvertrauen und Gelassenheit sind wichtig. Spielt nicht jemanden, der ihr nicht seid. Manager haben meist eine gute Menschenkenntnis und durchschauen das. Bereitet euch gut vor: Informationen über das Unternehmen, die Jobrolle, warum passt ihr zum Unternehmen?

Mit welcher Frage in einem Bewerbungsgespräch haben Sie überhaupt nicht gerechnet?

‚Was würden Sie tun, wenn Ihnen die Konkurrenz Ihren Traumjob mit guter Bezahlung anbieten würde‘. Ich war ehrlich und habe geantwortet, dass ich mich für das beste Angebot entscheiden würde.

Haben Sie ein Lieblingszitat, eine Weisheit oder ein Sprichwort im Hinblick auf das Berufsleben?

‚Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen‘ (Johann Wolfgang von Goethe).

Vielen Dank für das Gespräch.



02/10