

Bruce Straight

Bereits mit zwölf Jahren sammelte Bruce seine ersten Verkaufserfahrungen als Zeitungsjunge in einer amerikanischen Kleinstadt: Jeden Tag hieß es, Kunden zu gewinnen, Zeitungen zuverlässig auszuliefern und das eigene Geschäft am Laufen zu halten. Sechs Jahre später lieferte er seine letzte Zeitung aus und zog nach Ann Arbor, um an der University of Michigan Politikwissenschaften zu studieren – Vertrieb gab es damals leider nicht als Studienfach. Um seine Verkaufspraxis nicht zu verlieren, arbeitete er neben dem Studium in verschiedenen Teilzeit-Vertriebsjobs.



1991, mit dem Hochschulabschluss in der Tasche, zog Bruce nach Wien. Da das Angebot für amerikanische Politikwissenschaftler überschaubar war, nutzte er seine IT-Kenntnisse und begann bei einem führenden Wiener Hardware- und Software-Integrator im Kunden-Support. Die Arbeit am Telefon wurde zum Crashkurs in Deutsch – und zum ersten Beweis, dass er technische Probleme in Verkaufschancen verwandeln konnte.

1993 wechselte Bruce zu Silicon Graphics in den Channel-Vertrieb. 1995 übernahm er bei Colorbus als Managing Director CEE erstmals Führungsverantwortung. 1997 kehrte er in die USA zurück, wo er bei Colorbus eine leitende Vertriebsfunktion übernahm mit dem Ziel, den Umsatz und damit den Emissionspreis für den geplanten Börsengang zu steigern.

Nachdem Colorbus sein IPO-Ziel nicht erreichte, wechselte Bruce zu T/R Systems. Dort erlebte er nach eigenen Worten die erfahrenste Verkaufsmannschaft seiner Karriere. Anfang 2000 ging das Unternehmen an die NASDAQ.

Im Januar 2001 kehrte Bruce nach Österreich zurück und übernahm eine KAM-Position bei Xerox Österreich. Er gehörte durchgehend zu den Topverkäufern. 2006 wagte Bruce den Schritt in die Selbstständigkeit als Verkaufstrainer und Berater. Seit 2008 führt er das Unternehmen gemeinsam mit Astrid Schilcher – beruflich wie privat ein eingespieltes Team.

Wenn Bruce nicht gerade mit Kunden arbeitet, läuft er Marathon. Kilometer für Kilometer entstehen dabei neue Ideen. Und das Training für Wettkämpfe erinnert ihn immer wieder an eine der wichtigsten Regeln im Vertrieb: konsequent auf ein Ziel hinarbeiten.

Bruce Straight

Bruce got his first taste of sales at the age of twelve, working as a newspaper boy in a small American town. Every day meant finding customers, delivering the papers reliably, and keeping his little business running. Six years later, he delivered his last newspaper and headed to Ann Arbor to study political science at the University of Michigan – unfortunately, sales wasn't offered as a degree. To keep his sales skills sharp, he worked a series of part-time sales jobs alongside his studies.

In 1991, degree in hand, Bruce moved to Vienna. Since the job market for American political scientists was rather limited, he put his IT skills to work and joined the customer support team of a leading Vienna-based hardware and software integrator. Working on the phone became a crash course in German – and his first opportunity to prove that he could turn technical problems into sales opportunities.

In 1993, Bruce joined Silicon Graphics in channel sales. Two years later, he moved to Colorbus as Managing Director CEE, where he gained his first management and leadership experience. In 1997, he returned to the United States to take on a senior role at Colorbus, with the goal of increasing revenues and, in turn, improving the company's planned IPO price.

When Colorbus failed to reach its IPO target, Bruce moved to T/R Systems. He describes it as having the most experienced sales team he had ever encountered. In early 2000, the company listed on the NASDAQ.

In January 2001, Bruce returned to Austria and joined Xerox Austria as a Key Account Manager. He consistently ranked among the company's top salespeople. In 2006, Bruce took the leap into self-employment as a sales trainer and consultant. Since 2008, he has run the company together with Astrid Schilcher – a team both professionally and personally.

When Bruce isn't working with clients, he runs marathons. Mile after mile, new ideas tend to emerge. And training for a race is a constant reminder of one of the most important lessons in sales: stay focused and keep working towards the goal.

