



Werde Mentor:in SalesMentoring4u

Teilen Sie Ihre Vertriebserfahrung, begleiten Sie ein Nachwuchstalent im B2B-Lösungsvertrieb und gewinnen Sie selbst neue Perspektiven.





Auch Erfahrung braucht neue Blickwinkel

Von der nächsten Generation lernen

Als Mentor:in im SalesMentoring4u geben Sie Ihre Erfahrung im B2B-Lösungsvertrieb weiter und entdecken dabei selbst neue Perspektiven. Die Gespräche mit Ihrem Mentee bieten Ihnen Raum, den eigenen Berufsalltag frei von Kennzahlen und Zielvorgaben zu reflektieren. Sie können zuhören, Impulse setzen und Fragen stellen, die zum Nachdenken anregen.

Viele Mentor:innen berichten, dass sie im Austausch nicht nur ihr Wissen weitergeben, sondern auch selbst profitieren. Sie schärfen den Blick auf Haltung und Beziehungsgestaltung im Vertrieb, begegnen frischen Denkweisen und erweitern ihr berufliches Netzwerk um Persönlichkeiten aus anderen Branchen.

Das Engagement ist ehrenamtlich und der Nutzen für Sie hoch. Sie sind Teil eines lebendigen Netzwerks aus dem Ruhrgebiet, nehmen kostenfrei am Rahmenprogramm teil und gestalten aktiv die Vertriebskultur von morgen.

Mentoring bedeutet, den eigenen Weg zu teilen, ohne fertige Lösungen vorzugeben. Über einen Zeitraum von zehn Monaten begleiten Sie Ihren Mentee in einem 1:1-Tandem. Sie helfen dabei, ein klares Rollenverständnis im Vertrieb zu entwickeln und Sicherheit im Kundenkontakt zu gewinnen.

Ihre Rolle ist nicht die einer Lehrkraft. Sie sind Sparringspartner:in und Impulsgeber:in zugleich. Dabei entsteht ein Austausch auf Augenhöhe, von dem beide Seiten profitieren.

Nächster Start:

03.11.2025

Programminhalte

Anmeldung

Sie können sich jederzeit als Mentor:in bei uns melden. Nach einem kurzen Kennenlernen am Telefon erhalten Sie einen Online-Fragebogen, den Sie vorab ausfüllen. Wir merken Sie dann für den kommenden Jahrgang vor und informieren Sie, sobald wir eine passende Tandemkonstellation gefunden haben, die fachlich und menschlich gut zu Ihnen passt.

Matching

Die Mentees werden von ihren Unternehmen für das Programm vorgeschlagen. Diese füllen ebenfalls einen Fragebogen aus. Auf dieser Basis matchen wir die Tandems. Dabei legen wir nicht nur Wert auf fachliche Nähe sondern auch persönliche Passung. In dieser Phase melden wir uns bei Ihnen, stellen den Mentee kurz vor und fragen, ob Sie sich eine Begleitung vorstellen können.

Onboarding

Bei einem gemeinsamen Online-Treffen lernen Sie die anderen Mentor:innen des Jahrgangs kennen. Sie erhalten praktische Hinweise zur Gestaltung der ersten Gespräche, tauschen sich mit anderen aus und bekommen hilfreiche Unterlagen für einen guten Start in Ihre Rolle als Mentor:in.

Kick-off

Bei dieser Präsenzveranstaltung kommen alle Mentees und Mentor:innen zum ersten Mal zusammen. Mit höchstens 15 Tandems bleibt die Runde bewusst klein, sodass sich schnell ein offener und persönlicher Austausch entwickelt. Jeder hat die Gelegenheit, ins Gespräch zu kommen und gemeinsame Anknüpfungspunkte zu entdecken. Die vertraute Atmosphäre erleichtert es, Beziehungen aufzubauen, die während des gesamten Programms und oft auch darüber hinaus wertvoll bleiben.

Supervision

Während der Tandemphase bieten wir zwei begleitende Online-Supervisionen an. Dort haben Mentor:innen die Möglichkeit, sich über Fragen und Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit ihren Mentees auszutauschen. Bei Bedarf stehen wir auch für persönliche Anliegen in Einzelgesprächen zur Verfügung.



Programminhalte

1:1 Tandemarbeit

Die Tandemarbeit bildet den Kern des Mentorings. Gemeinsam mit Ihrem Mentee bearbeiten Sie individuelle Entwicklungsziele und Fragen aus dem beruflichen Alltag. In der Regel treffen Sie sich dafür einmal im Monat für etwa 1,5 Stunden. Als Mentor:in hören Sie zu, geben Impulse und teilen Ihre Erfahrungen. Sie helfen dabei, Orientierung zu finden, ohne Lösungen vorzugeben oder für die Umsetzung verantwortlich zu sein. Die Mentees übernehmen hier die aktive Rolle: Sie bringen ihre Themen ein, koordinieren die Termine und halten zentrale Inhalte fest. Mentoring ist keine Coaching-Beziehung, sondern ein persönlicher Austausch auf Augenhöhe.

Halbzeit & Abschlussworkshop

Zu diesen Präsenzveranstaltungen treffen alle Mentor:innen und Mentees aufeinander. Es wird gemeinsam ein Thema vertiefend bearbeitet. Zum Abschluss des Mentoringjahres ziehen wir Bilanz zur Wirksamkeit des Programms und feiern das Erreichte.

Alumni Treffen

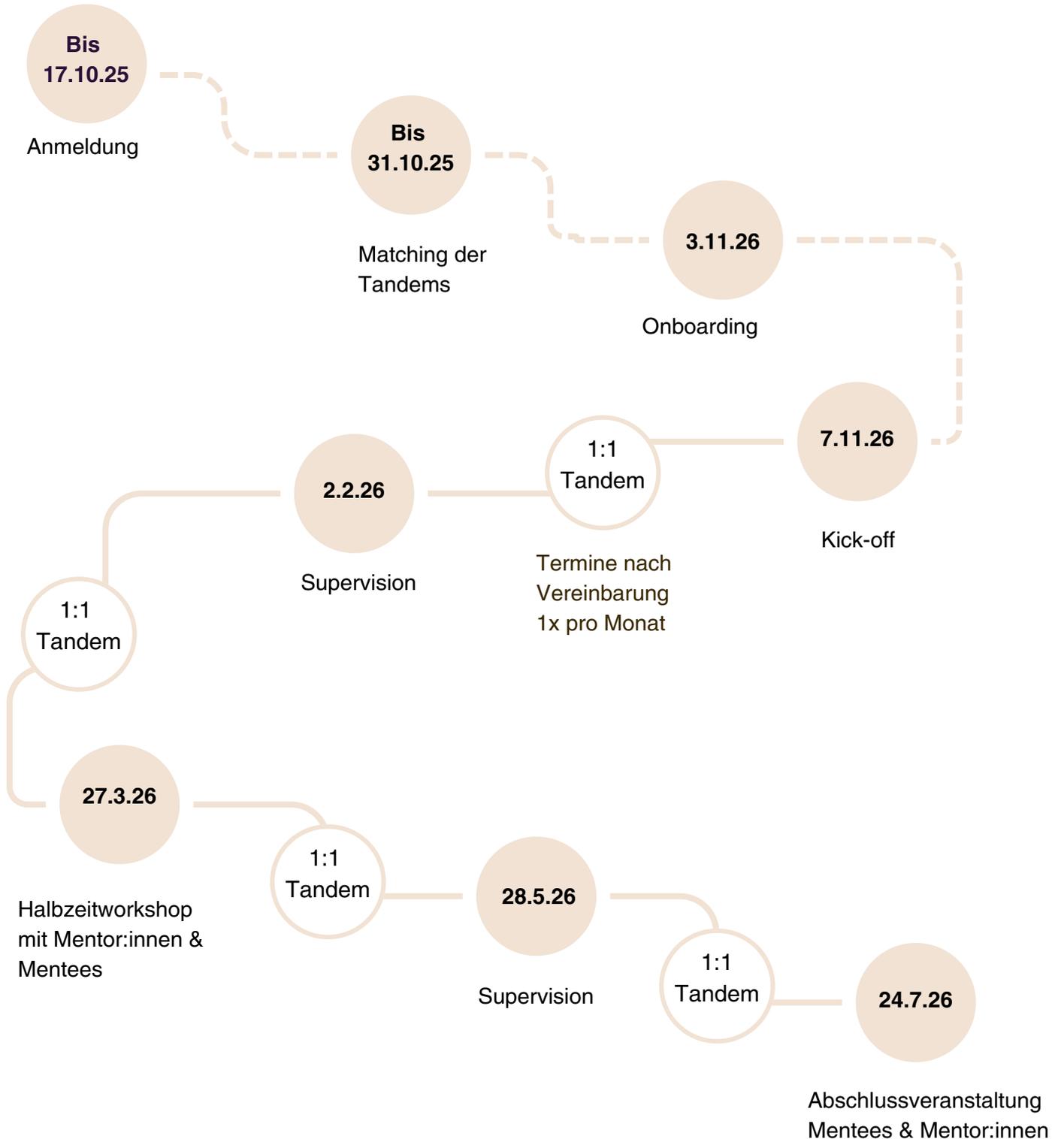
Einmal im Jahr laden wir die Teilnehmer aller Jahrgänge zum gemeinsamen Netzwerken und Austausch ein. Nach einem Impulsvortrag ist genügend Raum für den gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

Evaluation

Zur Mitte und zum Ende des Programms führen wir eine Onlinebefragung zur Zielerreichung und zur Qualität des Programms und der Tandemarbeit durch.



Termine Jahrgang 2026





Was Sie mitbringen sollten

Für Ihre Rolle als Mentor:in wünschen wir uns mindestens zehn Jahre Berufserfahrung im B2B-Lösungsvertrieb, eine aktive Tätigkeit im Berufsleben und Anbindung an das Ruhrgebiet. Sie arbeiten in einem Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitenden und verfügen idealerweise über Erfahrung in der fachlichen Begleitung von Mitarbeitenden.

Entscheidend sind Ihre Offenheit für neue Perspektiven, Freude an der Weitergabe von Wissen und der Mut, auch über eigene Fehler zu sprechen. Wenn Sie neugierig auf Menschen sind, zuhören können und Interesse an einer langfristigen Wirkung im Vertrieb haben, sind Sie im SalesMentoring4u genau richtig.

Ihr Gewinn als Mentor:in

- Reflexion Ihrer eigenen Vertriebshaltung und Arbeitsweise
- Erweiterung Ihres Netzwerks um Sales-Persönlichkeiten aus anderen Branchen
- Einblicke in die Denkweisen und Herausforderungen einer jüngeren Generation
- Persönliche Weiterentwicklung durch neue Perspektiven und Austausch
- Kostenfreie Teilnahme am Rahmenprogramm
- Supervisionstreffen und Begleitung durch sisu4u durch das gesamte Programm



Warum sisu4u

Werte. Stärken. Menschen

Der Begriff „Sisu“ stammt aus dem Finnischen und beschreibt eine tiefe Entschlossenheit, Ausdauer und den Willen, Herausforderungen anzunehmen, selbst in schwierigen Zeiten.

Diese Haltung bildet das Herz von sisu4u: Wer weiß, wofür er steht, kann sicher entscheiden, mutig handeln und langfristig wirksam sein. Sowohl im Leben wie im Business.

Wir sind Heike Klecha und Sandra Senftleben, zwei erfahrene Mentorinnen mit jeweils über 20-jähriger Expertise in den Bereichen Personalentwicklung, Organisationsberatung und Vertrieb.

Heike Klecha bringt langjährige Erfahrung als Vertriebs- und Teamleiterin im B2B-Lösungsvertrieb mit.

Im SalesMentoring4u verbindet sie ihre Erfahrung aus Vertrieb, Führung und Mentoring, um Nachwuchskräfte im Vertrieb gezielt zu stärken. Ihr Ziel: Menschen entwickeln, die klar in ihrer Rolle sind, wirksam im Kundenkontakt agieren und nachhaltig erfolgreiche Vertriebsbeziehungen aufbauen.



Sandra Senftleben bringt über 20 Jahre Erfahrung in Personal- und Organisationsentwicklung mit. Sie versteht es, Strukturen zu schaffen, in denen Menschen mutig neue Wege gehen und ihr Potenzial entfalten. Ihre Stärke liegt im strategischen Denken, gepaart mit einem offenen Blick für unterschiedliche Perspektiven. Genau diese Mischung macht sie zur idealen Begleiterin im X-Mentoring: Sie verbindet fachliche Tiefe mit einer Haltung, die Entwicklung möglich macht und nachhaltig verankert.



**Jetzt Termin
vereinbaren**



Kontakt



+49 171 9567234 (Sandra)

+49 1520 2718350 (Heike)



www.sisu4u.de



info@sisu4u.de



Bochumer Straße 250
45661 Recklinghausen

