

Wenn du Junior Business Manager in einem IT-Dienstleistungsunternehmen bist und du in einem Wasserglas ertrinkst

Frédéric Le Pennec · 30. Juli 2025



Warum fühlen sich so viele Junior Business Managers überfordert, ohne wirklich ihr Geschäft voranzubringen? Dieser Artikel dekodiert die konkreten Ursachen und die Hebel, um mit mehr Methode, Rhythmus und Impact wieder die Kontrolle zu übernehmen.

Du hast gerade deinen Job als Business Manager begonnen. Du hast noch keine Berater zu betreuen. Noch keinen Kunden zu besuchen. Und doch bist du schon überlastet. Müde. Als hättest du einen vollen Terminkalender wie ein Minister. Aber wenn du deinen Tag betrachtest, hast du nicht so viel getan. Jedenfalls nichts, was dein Geschäft voranbringt.

Wenn du dich darin erkennst, beruhige dich: du bist keine Ausnahme. Du erlebst einfach genau das, was 80% der Junior Business Manager erleben. Und wenn niemand darüber spricht, dann nicht, weil es nicht existiert. Sondern weil viele lieber so tun, als ob.

Also lass uns darüber sprechen. Und gemeinsam herausfinden, warum dir das passiert... und wie du da rauskommst.

Du hast nicht gelernt, deine Zeit zu managen

Du bist in einem Beruf, in dem du Kunden, Berater, Kandidaten, Besprechungen, Nachfassaktionen, Termine verwalten musst... aber niemand hat dich darin geschult, **deine Zeit zu organisieren**.

Ergebnis? Du schätzt die Zeit für Aufgaben falsch ein. Du verbringst 30 Minuten, um eine E-Mail neu zu schreiben oder 1 Stunde, um die richtigen Worte zu finden, um jemanden anzurufen. Du blockierst 2 Stunden mit deiner Akquiseliste, anstatt Neukunden zu gewinnen.

Business Manager Academy Tipp: Ein Rahmen, einfache Werkzeuge, eine Methode. Zum Beispiel, lernen, zwischen sichtbaren und nützlichen Aufgaben zu unterscheiden. Prioritisieren nach dem, was Wert schafft, nicht nach dem, was deine Bedürfnis befriedigt, Dinge abzuholen.

Dein Manager sagt dir nicht klar, was zu priorisieren ist

Es ist doppelt schlimm: von dir wird verlangt, selbständig zu sein, aber es wird dir nicht klar gesagt, was du tun musst, um schnell kompetent zu werden.

Du erhältst unklare Anweisungen: "Finde Aufträge", "Betreue die Berater", "Bringe Geschäft herein". Aber wo fängst du an? Wen rufst du an? Was postest du? Was sagst du einem Kunden? Welchen Berater schlägst du vor?

BMA Tipp: **Klar definierte Prioritäten** zu Beginn. Beispiel: jeden Tag eine Zeitspanne für aktive Akquise blockieren. X Anrufe tätigen. Ein Skript befolgen. Y Profile für einen Bedarf suchen. Du kommst schneller voran, wenn du weißt, was erwartet wird.

Du willst es zu gut machen

Dein Perfektionismus verlangsamt dich. Du willst eine perfekte E-Mail, eine ordentliche Datei, eine Einführung in einen Anruf, die einem TED Talk würdig ist. Du vergeudest Zeit, Dinge zu feilen, die du einfach "so" hättest senden oder sagen können.

BMA Tipp: eine Wahrheit verinnerlichen: In diesem Beruf **zählen Volumen und Regelmäßigkeit**. Nicht die Schönheit der Datei. Es ist kein PowerPoint-Wettbewerb. Es zählt, wie viele Verkaufsgespräche du einleiten kannst.

Du arbeitest nach Lust und Laune, nicht nach deinem Ziel

Du blockierst deine Aktionen nicht in deinem Kalender. Du machst es "nach Gefühl". Du neigst zu den Aufgaben, die dir gefallen: sortieren, suchen, umformulieren... Und verschiebst die, die dich herausfordern: anrufen, nachfassen, pitchen.

BMA Tipp: eine **ernsthafte Planung**. Nicht nur eine To-do-Liste. Zeitblöcke, die den Aktionen mit großer Wirkung gewidmet sind. Akquise ist nicht, wenn du Zeit hast. Es ist ein Rendezvous mit deiner Zukunft.

Du schätzt den tatsächlichen Aufwand nicht ein

Du glaubst, dass ein paar Anrufe genügen, um einen Auftrag zu unterzeichnen. Dass 10 gesuchte Profile eine Einstellung bringen. Du bist aufrichtig... aber du unterschätzt den erforderlichen Aufwand.

BMA Tipp: den **Umwandlungszyklus** verstehen. Manchmal braucht es 20 Anrufe für 3 Interessierte, für 1 Termin, für 1 Angebot. Und das, **musst du jeden Tag tun**, nicht nur gelegentlich.

Du arbeitest stoßweise

Einen Tag akquirierst du voll, am nächsten machst du nur Verwaltungsaufgaben. Dann machst du zwei Tage gar nichts. Ergebnis: du erzeugst keine Dynamik.

BMA Tipp: ein **regelmäßiger Rhythmus**. Es ist besser, jeden Tag 1 Stunde Akquise zu machen, als alle 10 Tage 6 Stunden am Stück. Dieser Beruf belohnt Beständigkeit.

Du verwechselst Aktivität mit Effektivität

Du hast das Gefühl, zu arbeiten, aber nichts bewegt sich. Vielleicht bist du sehr aktiv... aber nicht bei den richtigen Themen. Ein unnötiges Profil suchen, einen unerreichbaren Kandidaten nachfassen, dein CRM organisieren... das ist kein Fortschritt.

BMA Tipp: ein **Wirkungs-Dashboard**. Trägt das, was du heute tust, dazu bei, einen Kundenbesprechung zu erhalten oder eine Mission zu starten? Wenn nicht, ist es nicht prioritär.

Du springst ständig von einer Aufgabe zur nächsten

Du wechselst von einer E-Mail zu einer Datei, von einer Datei zu einer Slack-Nachricht, von einer Nachricht zu LinkedIn, von LinkedIn zu deinem Telefon. Ergebnis: **keine echte Konzentration**, und daher keine tiefen Ergebnisse.

BMA Tipp: **Blöcke vollster Konzentration**. 45 Minuten für eine Aufgabe, ohne Benachrichtigungen, ohne Ablenkungen. Anrufen, nachfassen, schreiben – aber konzentriert.

Du findest immer eine gute Ausrede, um nicht zu handeln

Du wartest darauf, dass dein Skript perfekt ist. Du bist dir nicht sicher, was du sagen sollst. Du hast den Pitch noch nicht validiert. Du verschiebst es auf morgen. Du hast immer eine gute Ausrede... aber du handelst nicht.

BMA Tipp: **Handeln**, auch wenn du nicht bereit bist. Man wird gut, indem man anruft. Nicht, indem man wartet, gut zu werden, um anzurufen.

Du bist Opfer der Zeitdiebe

Slack, E-Mails, WhatsApp, Teams... du wirst alle 3 Minuten benachrichtigt. Und du antwortest. Und du liest erneut. Und du verlierst deinen Faden.

BMA Tipp: **Unterbrechungsfreie Zeiten**. Apps schließen, Benachrichtigungen ausschalten und arbeiten. Wirklich.

Du bekommst kein schnelles Feedback

Du machst Fortschritte, weißt aber nicht, ob du auf dem richtigen Weg bist. Niemand sagt dir, was gut oder schlecht läuft. Also zweifelst du. Und wenn man zweifelt, wird man langsamer.

BMA Tipp: ein **persönliches Feedback-System**. Miss deine Umwandlungsrate. Bitte um wöchentliches Feedback. Korrigiere schnell. Und mach weiter.

Du willst alles validieren

Du möchtest, dass dein Manager jede Aktion validiert. Du hast Angst, einen Fehler zu machen. Also blockierst du. Du wartest. Du stagnierst.

BMA Tipp: ein **klar abgegrenzter Autonomiebereich**. Was du alleine machen kannst. Was du validieren musst. Und im Rest handeln, ohne zu warten.

Du wurdest ohne Klarheit eingearbeitet

Dir wurde gesagt, du würdest "dein eigenes Geschäft leiten". Doch du hast weder Ausbildung, noch Methode, noch Prozess. Du bist ins kalte Wasser geworfen. Ohne Schwimmflügel.

BMA Tipp: ein **strukturiertes Rahmenwerk**. Eine Ausbildung, die dir hilft, zu priorisieren, zu planen, auszuführen, zu korrigieren. Alles praktisch und nicht theoretisch.

Und manchmal... denkst du, das Problem bist du

Du fragst dich, ob du wirklich für diesen Beruf gemacht bist. Du siehst andere (zumindest scheinbar) Fortschritte machen, und du bist blockiert. Also zweifelst du. Du fühlst dich schuldig. Du fängst an zu denken, dass du nicht gut genug bist.

BMA Tipp: In den meisten Fällen **liegt es nicht an dir, sondern am System um dich herum**. Schlecht strukturiert. Schlecht erklärt. Schlecht begleitet.

Ja... seien wir ehrlich. Manchmal liegt es auch an dir. Und nicht im gleichen Sinne wie das System. Aber das ist kein fatalistischer Gedanke: **du hast einfach noch nicht die richtigen Schlüssel**. Und das kann man bekommen. Wenn sie dir gegeben werden.

Dieser Beruf kann spannend sein. Aber nicht ohne Methode

Du kannst diesen Beruf lieben. Du kannst Freude daran haben. Du kannst ein wahrer Geschäftsentwickler, ein effektiver Rekrutierer, ein engagierter Manager werden.

Aber nicht, wenn du deine Zeit damit verbringst, Dingen nachzujagen, die keinen Einfluss haben.

Du musst lernen, **deine Kämpfe zu wählen, deinen Kalender zu strukturieren, deine Energie zu managen und konkrete Ergebnisse zu erzielen**, ohne dich auszubrennen.

Und das lässt sich nicht improvisieren.

Möchtest du schneller vorankommen, ohne dir die Flügel zu verbrennen?

Genau dafür haben wir die **FastTrack BM Challenge** entwickelt. Ein 6-wöchiges Programm, um dir zu helfen, die Grundlagen des Berufes in den Griff zu bekommen. Du wirst deine Routinen, deine Methode, deine Pipeline aufbauen. Jede Woche wirst du gecoacht. Und du wirst schnell den Unterschied im Feld bemerken.

Kein Bullshit. Keine theoretischen Kurse. Nur das, was du brauchst, um deinen Job richtig zu machen, mit Freude und mit Ergebnissen.