

Der ideale Vertriebsmitarbeiter: Nach diesen prägenden Eigenschaften sollten Sie Ausschau halten

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Möchte man sein Vertriebsteam verstärken, Mitglieder eines bestehenden Teams stärken oder auch ein ganz neues Team formen, sollte Klarheit zum „idealen Vertriebsmitarbeiter“ bestehen.
- o Es geht nicht darum den perfekten Menschen und Vertriebler zu finden, sondern die wichtigsten Eigenschaften klar zu haben, nach diesen auszuwählen und mit Blick auf die Vorzüge und auch die (noch) bestehenden Schwächen zu führen.



„Gutes Personal ist so schwer zu finden, ...“, der Satz ist abgedroschen und fällt dennoch regelmäßig, wenn wir mit Führungskräften des Vertriebes sprechen. Auch dann, wenn wirklich neue Mitarbeiter gesucht werden, häufig aber zu den Zeitpunkten zu denen sich das bestehende Team als nicht so performant erweist, wie es erwartet wird. Die Ursache für die Verstimmung liegt häufig zu Beginn – in der Bewerbungsphase und den ersten Monaten der Zusammenarbeit: Hier wird regelmäßig schludrig mit dem Schritt umgegangen das Profil (jenseits des fachlichen) herauszuarbeiten und zu überprüfen, dass für das jeweilige Unternehmen den „idealen Vertriebsmitarbeiter“ ausmacht. Nachstehend finden Sie 16 Punkte, die einen für Ihr Unternehmen anzupassenden Rahmen beschreiben, um den „idealen Vertriebsmitarbeiter“ zu finden:

- o Klarer Kunden- und Wertfokus. Der ideale Vertriebsmitarbeiter, ...
 - ... etabliert und stärkt kontinuierlich die Kundenbeziehung und das gegenseitige Vertrauen.
 - ... hat echtes Interesse am Erfolg des Kunden.
 - ... versteht es ausgehend vom Kundennutzen zu denken und zu argumentieren.
 - ... liefert Wert in jedem Gespräch, er kennt den Markt des Kunden.
 - ... weiß, dass ein Verkauf der nicht im besten Sinne des Kunden ist, ein Pyrrhussieg ist.

- o Konsequenz in Technik und Verhalten. Der ideale Vertriebsmitarbeiter, ...
 - ... sucht konsequent das Gespräch und die Augenhöhe mit dem Entscheider.
 - ... versteht es die Balance zu wahren aus Füllen der Pipeline und dem Suchen des Abschlusses.
 - ... handelt konsequent verbindlich.
 - ... bleibt höflich und hartnäckig, kann aber auch den Unterschied zum Nachstellen.
 - ... hört mehr zu, als dass er spricht.
- o Wertschätzung von Team und Zusammenarbeit. Der ideale Vertriebsmitarbeiter, ...
 - ... weiß, dass das Gesamtergebnis zählt, nicht alleine sein eigenes.
 - ... hat verstanden, dass Vertriebs Erfolg ein Teamerfolg ist.
 - ... gestaltet professionelle, kollegiale Schnittstellen im eigenen Unternehmen.
- o Einstellungen und Werte. Der ideale Vertriebsmitarbeiter, ...
 - ... versteht sich im besten Sinne als Verkäufer, nicht nur als Kundenberater.
 - ... begeistert sich und ist stolz auf sich, sein Unternehmen und das Leistungsangebot.
 - ... bleibt neugierig und sucht kontinuierlich Wege der Verbesserung und des Wachstums.