

# ANFORDERUNGSPROFIL AN FÜHRUNGSKRÄFTE IM SALES

**Schlüsselqualifikationen für ein gelungenes Qualitätsmanagement im Sales**

© Rox Sales 2017

# ANFORDERUNGEN AN DIE FÜHRUNGSKRAFT IM SALES

Führungskräfte im Sales sind Qualitätsmanager. Sie führen mit klaren Anforderungen. Sie reflektieren mit Mitarbeitern Gespräche, Konzepte, Erlebtes. Qualität ist Thema, Feedback Impuls für Neues. Mitarbeiter entwickeln eigene Ideen. Höhere Erträge sind das Ergebnis.

## Grundsätzliche Anforderungen an Führungskräfte im Sales

Persönliche Kompetenzen: Engagement, Empathie, Gradlinigkeit, Belastbarkeit, Zielorientierung, Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit, etc.

Management Kompetenzen: Handlungsorientierung, Gestaltungsmotivation, Entscheidungskompetenz, Planung & Organisation, unternehmerisches Denken, etc.

Führungskompetenzen: Informieren, Ziele vereinbaren, delegieren, motivieren, kontrollieren, Konflikte lösen, etc.

» Auf der nächsten Seite finden Sie im Detail die spezifischen Anforderungen an die neue Rolle als Qualitätsmanager im Sales.

Gerne kommen wir mit Ihnen ins Gespräch.

# QUALITÄTSMANAGER IM SALES

<b>Analytiker</b>	<p data-bbox="600 437 1854 469">Kennt die Qualitätskriterien im Sales - vergl. hierzu Anforderungsprofil "Sales Mitarbeiter"</p> <p data-bbox="600 517 1697 549">Analysiert anhand dieser Kriterien den Grad der Sales Qualität der Mitarbeiter</p> <p data-bbox="600 590 1823 622">Erfasst strukturiert die Sales Kompetenzen und Entwicklungspotenziale der Mitarbeiter</p>
<b>Modell</b>	<p data-bbox="600 667 1809 699">Ist Modell für Sales Gespräche in hoher Qualität, erfüllt ebenfalls die Qualitätskriterien</p> <p data-bbox="600 740 1576 772">Reflektiert auch im Beisein von Mitarbeitern eigene Sales Gespräche</p> <p data-bbox="600 823 2047 855">Holt sich aktiv von Mitarbeitern Feedback zu seinem Salesverhalten und optimiert seine Sales Qualität</p>
<b>Sales Coach</b>	<p data-bbox="600 900 1778 932">Ist regelmäßig mit Sales Mitarbeitern über das Thema "Sales Qualität" im Gespräch</p> <p data-bbox="600 983 1859 1015">Reflektiert mit Mitarbeitern Sales Gespräche und gibt klare sowie konstruktive Feedbacks</p> <p data-bbox="600 1066 1935 1098">Leitet Sales Mitarbeiter an, selbst Lösungen zur Optimierung ihrer Sales Qualität zu entwickeln</p>
<b>Moderator</b>	<p data-bbox="600 1139 1711 1171">Leitet Qualitätszirkel (kollegiale Gespräche zur Optimierung der Sales Qualität)</p> <p data-bbox="600 1222 2002 1254">Misst gemeinsam mit Mitarbeitern Sales Qualität und entwickelt mit ihnen Strategien zur Steigerung</p> <p data-bbox="600 1305 1800 1337">Unterstützt Mitarbeiter beim Ausbau ihrer Sales Performance und gibt ihnen Rückhalt</p>