

ANFORDERUNGSPROFIL AN FÜHRUNGSKRÄFTE IM SALES

Schlüsselqualifikationen für die Rolle Qualitätsmanager im Sales

© Rox Sales 2019

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Analytiker	<p>Erfasst strukturiert die Sales Kompetenzen und Entwicklungspotenziale der Mitarbeiter</p> <hr/> <p>Analysiert anhand beobachtbarer Kriterien den Grad der Sales Qualität der Mitarbeiter</p>
Modell	<p>Ist Modell für Sales Gespräche in hoher Qualität, erfüllt ebenfalls die Qualitätskriterien</p> <hr/> <p>Reflektiert auch im Beisein von Mitarbeitern eigene Sales Gespräche</p>
Sales Coach	<p>Ist regelmäßig mit Sales Mitarbeitern über das Thema „Sales Qualität“ im Gespräch und gibt konstruktives Feedback</p> <hr/> <p>Leitet Sales Mitarbeiter an, selbst Lösungen zur Optimierung ihrer Sales Qualität zu entwickeln.</p>
Moderator	<p>Misst gemeinsam mit Mitarbeitern Sales Qualität und entwickelt mit ihnen Strategien zur Steigerung</p> <hr/> <p>Leitet Qualitätszirkel (kollegiale Gespräche zur Optimierung der Sales Qualität)</p>