

7 typische Fehler, die Vertriebsleiter in den ersten 100 Tagen begehen und wie man sie vermeidet.



Die Aufgabe des Vertriebsleiters beinhaltet nicht nur, dass Arbeit an die Mitarbeiter verteilt wird und dass die Ergebnisse kontrolliert werden. Sein Führungsschwerpunkt unterscheidet sich ganz wesentlich von dem anderer Führungskräfte. Er hat viel mehr damit zu tun, die Bedingungen für Verkäufer – also deren Möglichkeiten zum Erfolg – zu verstehen und zu beeinflussen.

Damit er das realisieren kann, benötigt

er in seiner Funktion viele Informationen. Wenn er seine neue Tätigkeit startet, werden die erforderlichen Informationen allerdings nicht in ausreichendem Maße verfügbar sein. Missachtet er diesen Stolperstein, wird er schon gleich zu Beginn straucheln.

Welche Fehler sind in der Anfangsphase typisch? **Welche Folgen** ziehen sie meist nach sich? Und **welche Handlungsoptionen** sind verfügbar, um nicht in diese Falle zu tappen? Die aufgeführten Themenfelder sind nicht komplett. Es gibt sicherlich noch mehr, aber die hier aufgezeigten Fälle repräsentieren die häufigsten Fehlritte.

Wenn wir diese drei Fragen beantworten wollen, muss zunächst geklärt sein, in welcher Situation sich der neue Vertriebsleiter befindet.

a) Ist er in seiner Rolle bereits erfahren oder handelt es sich um die erste Führungsaufgabe?

Im Vertrieb ist die Rolle des First-Line-Managers in der Regel die Promotion für einen guten Verkäufer. Daher wird im Folgenden von der Option „keine Führungserfahrung“ aus gegangen. Aber auch wenn die Person bereits Führungserfahrung hat, wird sie den Wechsel in den neuen Job als besondere Herausforderung empfinden.

b) Kommt er von außen oder von innen?

Ob jemand von innen oder außen kommt, macht allerdings einen großen Unterschied in der Herangehensweise für die ersten 100 Tage aus. Es lohnt sich daher, differenziert darauf einzugehen und Handlungsoptionen zu betrachten, die beide Ausgangssituationen berücksichtigen..

1. Wie verhalte ich mich als neuer Verkaufsleiter in meinem ersten Meeting?

Hintergrund:

Hans J. ist neu im Unternehmen und auch die Führungsaufgabe ist Neuland für ihn. Das Unternehmen hat sich für ihn entschieden, weil er hervorragende Fach- und Marktkenntnisse besitzt, als Verkäufer sehr erfolgreich war und auch im wichtigen IT-Sektor umfassende Erfahrung aufweisen kann. Heute, Freitag 16:00 Uhr will er ein erstes kurzes Meeting mit seinem Verkaufsteam durchführen. Hans ist sich unsicher, wie er diese „Premiere“ gestalten soll. Er entschließt sich, sich einfach selbst vorzustellen und seinen Lebenslauf zu beschreiben. Danach sollen sich alle anderen ebenfalls vorstellen. Anschließend ist das Meeting beendet.

In einer solchen Lage ist es zwingend erforderlich, dass der Chef des neuen Verkaufsleiters anwesend ist und den Hauptteil des Meetings gestaltet. Es ist ja völlig unrealistisch, dass Du am ersten Tag bereits ein fundiertes Meeting gestalten kannst. Außerdem gibt er Deinem Team ein Bild davon, warum er gerade Dich für diesen Job ausgewählt hat.

Danach solltest Du aber auf jeden Fall ein paar Sätze über Deine Vorstellungen bzgl. Vertrieb und wie Du Dir die Zusammenarbeit vorstellst sagen. Dies ist viel schwerer, als es hier klingt. Du musst Dir nämlich völlig klar darüber sein, was für Dich der richtige Weg ist, die Aufgabe wirklich auszufüllen. Was also willst Du Deinem Team beim

Das komplette 6-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.

Geben Sie als Stichwort ein: [Whitepaper – die ersten 100 Tage als VL](#)

