

Die entscheidenden Schlüssel für das erfolgreiche Führen von Verkaufsteams.

Betrachten wir uns die Kurzprofile von drei Verkaufsleitern:



Franziska ist Verkaufsleiterin, für die es vor allem wichtig ist, die Interessen ihrer Verkäufer so gut wie möglich zu vertreten. Sie schafft es, die Anliegen ihres Teams an das Top Management so zu kommunizieren, dass sie dort auch Gehör finden. Umgekehrt übersetzt sie selbst unbequeme Vorgaben und Richtlinien der Unternehmensleitung auf eine äußerst konstruktive Art an ihr Team. Das Verkaufsteam ist motiviert und arbeitet unter ihrer Führung erfolgreich.

Jochen ist ein Verkaufsleiter, der stets den Blick auf das "große Ganze" hat. Auf diese Weise bewertet er die Möglichkeiten in seiner Branche immer wieder neu und identifiziert hierdurch schnell erfolgversprechende Chancen und Kundensegmente. Wegen seiner hohen kommunikativen Fähigkeit ist er auch bei Key Accounts ein angesehener Gesprächspartner. Komplexe Aufgaben werden von ihm exzellent gelöst und seine intelligenten Strategien helfen seinem Team, erfolgreich zu sein.



Der erfahrene Verkaufsleiterkollege Peter hingegen konzentriert sich lieber darauf, dass die aktuellen Aufgaben konsequent erledigt und die momentanen Ziele sicher erreicht werden. Seine Mitarbeiter führt er mit hoher Kompetenz. Er arbeitet sehr eng mit ihnen zusammen – ist ihr akzeptierter Coach und scheut sich nicht, auch in schwierigen Situationen aktiv mitzuwirken, um den Erfolg zu wahren.

Welchen der drei Verkaufsleiter mit seinem Team schätzen Sie am erfolgreichsten ein?

Wie Sie vermutlich schnell gemerkt haben, ist der wirklich erfolgreiche Verkaufsleiter nicht auf eines dieser Profile beschränkt. Insofern führt die obige Frage zu keiner hilfreichen Antwort. Es wird vielmehr eine Mixtur aus allen dreien sein. Und eine solche Verkaufsleiter-Persönlichkeit wäre in der Praxis natürlich die beste Wahl, wenn es darum geht, für ein Verkaufsteam die optimale Führungskraft zu finden.

Vorbei sind die Zeiten der zahlengesteuerten Diktatoren, die ihre Mitarbeiter durch Einschüchterung oder ausgeklügelte Anreize motivieren. Stattdessen sind die Fähigkeiten der effektivsten Verkaufsleiter bunt gestaltet. Sie sind in der Lage, situationsgerecht auf eine Vielzahl unterschiedlicher Kompetenzen zurückgreifen zu können, um die Leistung ihrer Vertriebsteams zu optimieren.

Äußerst erfolgreiche Verkaufsleiter erkennen die individuellen Fähigkeiten und Stärken jedes einzelnen Team-Mitglieds und wissen, wie diese weiter entwickelt werden können. Ebenso fördern sie eine partnerschaftliche und kooperative Teamatmosphäre, die wichtige Grundlage für langfristigen Erfolg darstellt. Sowohl der Zusammenhalt im Team als auch die Teamdynamik sind wichtige Elemente, die durch effektive Führung maßgeblich beeinflusst werden. Sie schaffen es, einen gemeinsamen Spirit durch Rituale und Gemeinsamkeiten zu entwickeln - stellen aber immer wieder durch gezieltes Provizieren und unbequeme Fragen den notwendigen Antrieb für Veränderungen her.

Sie geben ihren Mitarbeitern den nötigen Freiraum, damit diese autonom handeln können und Verantwortung dafür übernehmen. Dennoch ist die individuelle Leistung jedes einzelnen Verkäufers für sie kristallklar. Sie sind Visionäre mit der Fähigkeit, das große Ganze zu sehen, während sie gleichzeitig ein scharfes Auge für Details haben. Sie sind Mittler zum Top-Management und setzen sich

Das komplette 7-seitige Whitepaper erhalten Sie sofort kostenlos
an Ihre E-Mail-Adresse als PDF-Dokument zugesandt.
Geben Sie als Stichwort ein: *Whitepaper – Verkaufsteams führen*



Hier klicken 