



# WIE GUT IST IHRE VERTRIEBSMANNSCHAFT WIRKLICH?

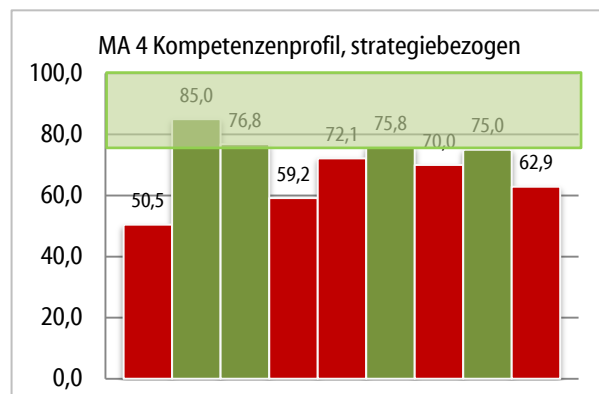
## SAL€S-PROFILING

FÜR MEHR PLANBARKEIT UND ERFOLG IM VERTRIEB

kostengünstig | effektiv | klar | einfach | schnell

TRANSPARENZ – DENN NUR WAS MESSBAR IST, KANN MAN  
AUCH MANAGEN. PRÜFEN SIE DAS SALES-QUALIFIKATIONSPROFIL VON

- Vertriebsführungskräften
- Global Account-Managern
- Key Account-Managern
- Field Sales-Managern
- Inside Sales-Mitarbeitern
- Customer Service-Mitarbeitern



Detaillierte Informationen unter: [http://www.thetis-akademie.de/pdf/Sales\\_Profiling\\_Web.pdf](http://www.thetis-akademie.de/pdf/Sales_Profiling_Web.pdf)  
 Sie wollen eine direkte Auskunft? Kontaktieren Sie Frau Kaschek: +49 7554 9879800

## ▶▶ DAS KANN DAS SALES-PROFILING

Das von unseren Beratern entwickelte und vielfach erfolgreich angewendete Sales-Profiling kann die tatsächliche Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter im Vertrieb messen. Aber es kann noch mehr. Denn es werden nicht nur die vertrieblichen und kommunikativen KPIs ermittelt, sie werden dann auch in Beziehung gesetzt

- a) zu Ihren **Vertriebszielen** und
- b) zu Ihrer gegenwärtigen **Vertriebsstrategie**.

Aus dieser Analyse und der folgenden Bewertung erkennen Sie ganz klar, welche Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter zur Zielerreichung und Strategieumsetzung noch entwickelt werden müssen und welche schon ausreichend vorhanden sind. Auf dieser Grundlage lassen sich die richtigen Entscheidungen bei Führung und Mitarbeiterentwicklung treffen. **Sie sehen ganz klar, was Ihr Vertrieb wirklich kann.**

## ▶▶ VORTEILE UND NUTZEN DES SALES-PROFILINGS

1. **Das von uns entwickelte Profiling ist einfach, übersichtlich und verständlich.**
  - Ihr Vorteil: Man braucht nur wenig Zeit, um durch den gesamten Profiling-Prozess zu gehen.
  - Ihr Nutzen: Die Ressource **ZEIT** wird für Vertriebsmitarbeiter und Vorgesetzte geschont und steht für Kernaktivitäten zur Verfügung.
2. **Das Sales-Profiling ersetzt auf vollwertige Weise ein Assessment-Center.**
  - Ihr Vorteil: Ihre Vertriebsmitarbeiter werden keinem, von vielen als völlig unnötig empfundenen, oft mehrtägigen Stress ausgesetzt.
  - Ihr Nutzen: Das verstärkt das Einverständnis mit dieser und den folgenden Entwicklungsmaßnahmen und erhöht die Bindung und Loyalität zu Ihrem Unternehmen.  
Außerdem dauern Assessment-Center meist 2-3 Tage: In dieser Zeit sind die Vertriebsmitarbeiter nicht in produktiven Prozessen tätig.
3. **Das Profiling-Tool liefert eine eindeutige und klare Sicht auf die Mitarbeiterqualifikationen. Und das zu einem sehr günstigen Preis.**
  - Ihr Vorteil: Sie erhalten eine saubere Entscheidungsgrundlage für alle Entwicklungsmaßnahmen und müssen sich nicht auf Meinungen und Mutmaßungen verlassen.
  - Ihr Nutzen: Sie trainieren mit Ihrer Mannschaft wirklich nur das, was Sie und Ihr Unternehmen am dringendsten brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen. Nicht mehr, nicht weniger.

Und: Das Profiling-Tool selbst kann zudem mit Qualifikationsparametern zu persönlichen, operativen und betriebswirtschaftlichen Themen angereichert werden. Diese Parameter bestimmen Sie. Kompetenzen, zu denen Sie Einschätzungen benötigen, lassen sich leicht integrieren und in ein messbares Ergebnis überführen.