



Gesamtcheckliste: Kundenorientierte Vertriebsmitarbeiter

1. Anforderungsprofil

- ➔ Welche Eigenschaften zeichnen unsere Top-Performer aus?
- ➔ Welche Differenzierungen gibt es für die einzelnen Rollen in unserem Vertriebsteam?

2. Recruiting von Vertriebsmitarbeitern

- ➔ Welche Ressourcen investieren wir in die Auswahl neuer Mitarbeiter?
- ➔ Lassen wir uns dabei intern und extern unterstützen?

3. Selbstorganisation im Vertrieb

- ➔ Setzen unsere Mitarbeiter stets die richtigen Prioritäten?
- ➔ Berücksichtigen wir hinreichend viel Zeit für die Planung unserer Zeit?

4. Selbstmotivation im Vertrieb

- ➔ Kennt jeder seine persönlichen emotionalen Motivfelder?
- ➔ Nutzen wir konsequent unsere Stärken und Fähigkeiten, um unsere persönlichen Ziele zu erreichen?