



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise reformiert bestehendes Berufsbild der Verkaufs- und Vertriebsleiter (m/w)

Die preisgekrönten Experten der BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise haben das Berufsbild der Verkaufs- und Vertriebsleiter an modernste Anforderungen angepasst und reformiert. Damit erarbeitet die BDVT Fachgruppe richtungsweisend zum einen zukünftige Tätigkeitsprofile und definiert zum anderen heutige Standards in einer Zeit der schnellen Transformation einer oftmals unterschätzten Berufsgruppe. Der Berufsverband BDVT erschließt aktuelle Handlungsfelder. Er etabliert und bewahrt Qualitätsstandards.

Bis Mitte der 1970-iger Jahre definierte man den Sales 1.0. Es herrschte praktisch kaum Wettbewerb, der Kunden war froh, wenn er Produkte mit den geforderten Eigenschaften erwerben konnte. Bis zur Jahrtausendwende zeichnete sich ein beginnender Wettbewerb ab, Bedürfnisse wurden geweckt, das Angebot wuchs bis zum Überangebot. Im Vertrieb 2.0 sind Kundenentscheidungen maßgeblich zugunsten des Anbieters mit den besten Kundenkenntnissen gefällt worden. Mit dem Einzug des digitalen Wandels herrscht nun ein deutlich verstärkter Wettbewerb. Der Kunde ist über das Internet bestens informiert. Das Online-Shopping wird im Sales 3.0 zum weiteren Vertriebskanal. „Die Anforderungen an Verkaufs- und Vertriebsleiter steigen demnach stetig“, hebt Robert Jahrstorfer, BDVT Fachgruppensprecher Vertrieb & Akquise, Geschäftsführer der renommierten Mobile GmbH, Trainings for Professionals, hervor. „Leider entwickeln sich im Unternehmensalltag die geforderten Kompetenzen nur schleichend. Vertriebsleiter im Sales 1.0-Modus sind Auslaufmodelle. Der Verkaufs- und Vertriebsleiter ist einer der Schlüsselpositionen im Unternehmen. Dennoch schenken sie Fortbildungen und Trainings zu wenig Aufmerksamkeit und verschenken damit wichtiges Potential zur Führung des eigenen Sales-Teams.“

BDVT Fachgruppe bestimmt drei Handlungsfelder beim Berufsbild Verkaufs- und Vertriebsleiter

Mit dem Treffen der BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise Ende Oktober 2017 ist eine Anforderungs- und Änderungsliste des Berufsbildes Verkaufs- und Vertriebsleiter entstanden, die in den nächsten Monaten in einer internationalen Arbeitsgruppe von angesehenen Sales Managern nochmals reflektiert und aktualisiert wird. Laut den Ergebnissen der BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise haben Verkaufs- und Vertriebsleiter drei wesentliche Handlungsfelder: Kunde und der Markt (Gestaltung des Vertriebsprozesses), Führung und Leitung des Vertriebsteams sowie die persönliche Marktbearbeitung.

Handlungsfeld 1: Kunde und der Markt (Gestaltung des Vertriebsprozesses)

Im zu überarbeitenden BDVT Berufsbild ist hinterlegt, dass der Verkaufs- und Vertriebsleiter lediglich lokale und regionale Substrategien erarbeitet. Die BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise behauptet, dass das Entwickeln von operativen und strategischen Zielen im Multi-Channel-Selling mit einer Verknüpfung von Off- und Online-Sales insbesondere bei Planung und Steuerung der 4Ps



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

(People, Process, Product und Performace) eines der wesentlichen Anforderungen im neuen Berufsbild Verkaufs- und Vertriebsleiter bildet.

Handlungsfeld 2: Führung und Leitung des Vertriebsteams

Das Führen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gilt weiterhin als eines der drei wesentlichen Qualitätsmerkmale. Unternehmerische Anforderungen, demografischer Wandel, persönliche Bedürfnisse – die Personalbedarfsplanung hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Ein Team durchläuft vom onboarding bis zum offboarding einzelner Teammitglieder erhebliche Entwicklungsfelder. Ein Verkaufs- und Vertriebsleiter sollte Laufbahnen zum Wohl des Mitarbeiters wie auch des Unternehmens langfristig planen, steuern und umsetzen. Dazu gehört u.a., dass ein Talent frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Talentförderung zeitnah umgesetzt werden. Diese Kompetenzen muss ein Verkaufs- und Vertriebsleiter im neuen BDVT Berufsbild innehalten.

Handlungsfeld 3: persönliche Marktbearbeitung

Eigene Verkaufstätigkeiten, besonderer Kontakt zu Großkunden als Key-Account-Tätigkeit und die Entwicklung grundsätzlicher Handlungskompetenzen runden das Berufsbild des Verkaufs- und Vertriebsleiters entscheidend ab. Stichwörter wie Buying Center, Networking und Relationship Management sollten in der Person des Verkaufs- und Vertriebsleiters gebündelt sein.

Ziel BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise

Im Frühjahr 2018 wird die BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise die gesteckten Handlungsfelder innerhalb eines Konzeptes für den globalen Sales Manager präsentieren können. Die BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise ist hochkarätig und preisgekrönt:

- Ulrich Rauterberg, Sales Excellence Training Specialist Peri GmbH, Spezialist für Schalungen und Gerüste
- Dirk Scheffer, geschäftsführender Gesellschafter accuo training + consulting
- Siegfried F. Orendi, Orendi Academy Die Produkt- und Markenflüsterer®
- Dirk Thiemann, geschäftsführender Gesellschafter DIV-Deutsches Institut für Vertriebskompetenz
- Robert Jahrstorfer, Geschäftsführer Mobile GmbH, Trainings for Professionals

Ulrich Rauterberg, Dirk Schaffe und Robert Jahrstorfer haben bereits den BDVT Trainingspreis erhalten. BDVT-Mitglieder sind herzlich beim nächsten BDVT Fachgruppen-Treffen am 19.01.2018 im Hause Peri GmbH, Weißenhorn, willkommen. Bitte melden Sie sich für die Tagung unter info@bdvt.de an.

Kontakt:



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

Mobile GmbH, Training for Professionals

Robert Jahrstorfer, Geschäftsführung
Leopoldstraße 244
D-80804 München

Phone: +498990779900

Fax: +498990779929

Mail: jahrstorfer@mobile-gmbh.com

www.mobile-gmbh.com