

VERTRIEBLER TICKEN ANDERS!

WIE TICKEN IHRE VERTRIEBLER?

- > SIND SIE KUNDENORIENTIERT?
- > SIND SIE VERHANDLUNGSSTARK?
- > SIND SIE ABSCHLUSSORIENTIERT?



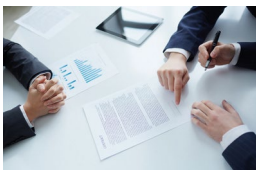
> Online Assessments zur Auswahl und Entwicklung Ihrer Vertriebsmitarbeiter

- ✓ Finden Sie die richtigen Vertriebsmitarbeiter
- ✓ Identifizieren Sie die persönlichen Vertriebsqualitäten
- ✓ Entwickeln Sie das Vertriebspotential Ihres Sales-Teams

> Online Assessments als Baustein

Empirische Studien belegen einen eindeutigen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit eines Vertrieblers und dessen Umsatzstärke. Unsere Persönlichkeitsverfahren bieten Ihnen die Sicherheit, fundierte Auswahlentscheidungen zu treffen. Neben ‚fertigen‘ validen Anforderungsprofilen für den erfolgreichen Vertriebler zur fundierten Personalauswahl bieten wir auch Lösungen für die Entwicklung Ihres Vertriebsteams.

> Zielgruppen



VERTRIEBSLEITER



KEY ACCOUNT
MANAGER



HUNTER

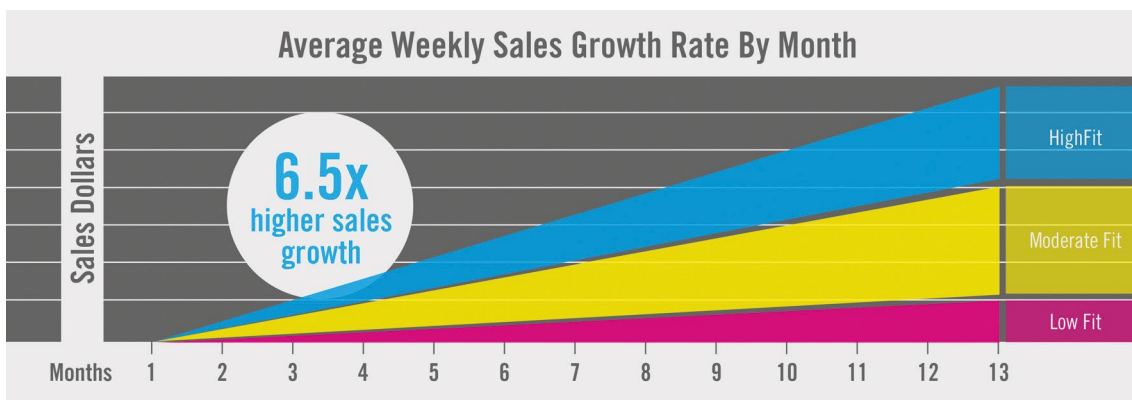


FARMER



TELESALES

> Erfolgsstory



Deutlicher Zusammenhang zwischen Eignungsgrad des Vertrieblers zum Anforderungsprofil und persönlichen Umsatzzahlen.

> Unterschiedliche Anforderungen für „Hunter“ und „Farmer“ im Kundenbeispiel



> TCO – Torsten C. Offermann, Coach, Berater und Trainer

Mein breit gefächertes Angebotsspektrum richtet sich an Unternehmen, Teile von Organisationen sowie Teams und Einzelpersonen. Ich unterstütze mit Beratung, Coaching und Training in den Bereichen Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung, Führung sowie Karriere und Berufsorientierung. Dabei nutze ich unter anderem das Hogan Persönlichkeitsverfahren.

Als ausgebildeter Systemischer Coach nehme ich das Spannungsverhältnis von beruflicher Herausforderung auf der einen Seite sowie privaten und familiären Anforderungen auf der anderen Seite in den Blick – aufgabenbezogen sowie ressourcen- und lösungsorientiert.

Als zertifizierter Berater bin ich exklusiv für den Vertrieb der Hogan Tests und Berichte verantwortlich und unterstütze Sie kontinuierlich bei der Anwendung von Hogan Assessments.

> Die Vorteile für Sie

- ✓ Kosteneffiziente, einfache und schnelle Anwendung des online Assessments
- ✓ Validierte Anforderungsprofile stufen die Kandidaten in niedrig, durchschnittlich und hoch geeignet ein
- ✓ Effiziente Steuerung des Recruiting-Prozesses – sie sprechen nur mit den ‚passenden‘ Bewerbern
- ✓ Ergebnisbericht liefert Interviewfragen, die Sie im Recruiting unterstützen
- ✓ Ergebnisbericht bietet Ansätze für den Ausbau des individuellen Vertriebspotentials

Langfristig sichern Sie sich so ein erfolgreiches Vertriebsteam – denn schon bei der Auswahl entscheiden Sie sich für die passenden Kandidaten.