

Pressemitteilung

Robert Jahrstorfer reformiert mit BDVT-Fachkollegen bestehendes Berufsbild der Verkaufs- und Vertriebsleiter (m/w)

München, 13.12.17 - Die preisgekrönten Experten des Berufsverbandes für Trainer, Berater, Coaches (BDVT) haben im Rahmen ihrer Fachgruppe Vertrieb & Akquise und ihrem Sprecher Robert Jahrstorfer das Berufsbild der Verkaufs- und Vertriebsleiter an modernste Anforderungen angepasst und reformiert. Damit erarbeiten sie richtungsweisend zum einen zukünftige Tätigkeitsprofile und definiert zum anderen heutige Standards in einer Zeit der schnellen Transformation einer oftmals unterschätzten Berufsgruppe.

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.“

Drei Handlungsfelder beim Berufsbild Verkaufs- und Vertriebsleiter

Beim Expertentreffen 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. Robert Jahrstorfer betont: „Laut unseren Ergebnissen 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)

Robert Jahrstorfer und sein Expertenteam weisen darauf hin, 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 (People, Process, Product und Performace) eines der wesentlichen Anforderungen im neuen Berufsbild Verkaufs- und Vertriebsleiter bildet.

Pressemitteilung

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 innehalten“, fordert Robert Jahrstorfer.

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: globaler Sales Manager

Im Frühjahr 2018 wird die BDVT Fachgruppe Vertrieb & Akquise mit ihrem Sprecher Robert Jahrstorfer die gesteckten Handlungsfelder innerhalb eines Konzeptes für den globalen Sales Manager präsentieren.

Kontakt:

Mobile GmbH, Training for Professionals

Robert Jahrstorfer, Geschäftsführung

Leopoldstraße 244

D-80807 München

Phone: +4989907799-0

Fax: +4989907799-29

Mail: jahrstorfer@mobile-gmbh.com

www.mobile-gmbh.com