

Gute Vertriebsleistung zahlt sich aus

Autor:

[Eva-Susanne Krah](#)

Die Vertriebsperformance von Unternehmen zeigt, wie gut eine Organisation im Verkauf aufgestellt ist. Mit einem qualitativen Audit werden Top-Leistungen im Vertrieb nicht nur besser sichtbar, sondern es gibt auch Hinweise auf weitere Potenziale.



Exzellente Vertriebsunternehmen messen regelmäßig ihre Performance in verschiedenen Dimensionen und können so schnell reagieren, um ihre Vertriebsleistung zu verbessern.

jokerpro / Fotolia

Die Vertriebsperformance ist das Rückgrat des Vertriebs. Gute Kundenbeziehungen, hervorragende Konversionsraten, also das Verhältnis von Angeboten zu Verkaufsabschlüssen, und wirkungsvolle Preisstrategien, aber auch ein agiler Vertrieb und die Empathie der Vertriebsmitarbeiter beim Kunden machen sie unter anderem aus. Ein weiterer Einflussfaktor auf die Vertriebsleistung sind gute Vertriebsführungskräfte.

Eine Studie von Mercuri International, der Universität St. Gallen und der Ruhr-Universität Bochum besagt etwa, dass die erste Führungsebene im Vertrieb einen entscheidenden Einfluss auf den Vertriebs Erfolg hat. In der Umfrage, an der 763 Unternehmen beteiligt

waren, gaben diese an, dass 33 Prozent mehr Vertriebsperformance erreichbar wäre, wenn leistungsstarke Vertriebsverantwortliche das Sagen haben.

Leistungsfähige Verkäufer erkennen

Auch Springer-Autor Mario Pufahl rät im Kapitel "[Personal - Engagement plus Leistung gleich Erfolg](#)" seines Buchs "[Sales Performance Management](#)", neben der ganzheitlichen Vertriebssteuerung, die in das Unternehmen eingebunden sein muss, um Vertriebsleistungen zu steigern, auch die personelle Komponente nicht aus den Augen zu verlieren: "Wichtig ist, dass eine Vertriebsleitung versteht, welche Mitarbeiter eine besondere Leistung erbringen. Hierzu sind die Instrumente der Qualifikation, Entwicklung und Leistungsmessung (Performance Management) entscheidend für das Engagement und die Leistungsfähigkeit einer Vertriebsorganisation".

Empfehlung der Redaktion



01.05.2019 | Betriebspraxis & Führung | Ausgabe 5/2019

"In der Liga der Besten spielen"

Deutsche Vertriebe stehen mehr denn je im Wettbewerb und müssen ihre Performance stetig messen und verbessern. Vertriebsberater Dirk Thiemann erklärt im Interview, wo es in deutschen Unternehmen hapert und wie Vertriebsleistung sich systematisch ...

Dirk Thiemann, Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Vertriebskompetenz in Radolfzell (DIV), stellt fest: "Angesichts des immer stärker werdenden Wettbewerbs nimmt der Druck auf die Vertriebsorganisation noch mehr zu. Die Qualität der Vertriebsorganisation beeinflusst entscheidend das zukünftige Unternehmensergebnis". Allerdings blieben viele [Vertriebsressourcen](#) immer noch ungenutzt. "Verbesserungen werden oft als Einzelmaßnahmen angepackt und die Weiterentwicklung auf kurzfristige Erfolge ausgerichtet. Das führt zur Überforderung und Frustration der Vertriebsmitarbeiter", weiß der Vertriebscoach. In Deutschland gebe es im Durchschnitt nur noch sieben Bewerber auf eine offene Vertriebsstelle. "Hier kann ein Qualitätssiegel für den Vertrieb helfen, mehr Bewerber zu gewinnen", ist Thiemann überzeugt.

16 Dimensionen zeigen die Vertriebsperformance

Die Vertriebsperformance muss vor allem klar mess- und sichtbar sein. Mit einem Vertriebsaudit, das einzelne Dimensionen der Vertriebsarbeit genau analysiert, können Organisationen sich selbst auf den Prüfstand stellen und untersuchen, wie gut sie in den verschiedenen Bereichen der Vertriebsarbeit aufgestellt sind.

Wir nutzen nur 70 Prozent unserer Vertriebspotenziale!"

Dirk Thiemann, Geschäftsführer Deutsches Institut für Vertriebskompetenz

Ein solches Audit hat Thiemann entwickelt. Mit dem Audit kann in 16 verschiedenen Bewertungsdimensionen die Vertriebsleistung von Unternehmen auf Herz und Nieren überprüft werden. Der Check bildet auf der Basis einer Online-gestützten Management- und Mitarbeiterbefragung eine systematische 360-Grad-Einschätzung von Kompetenzen, Potenzialen, Strukturen und Rahmenbedingungen des Vertriebs in Hinblick auf den strategischen Unternehmenserfolg ab. Geschäfts-, und Vertriebsleitung sowie die beteiligten Außendienstmitarbeiter und weitere Stakeholder werden bei der Erhebung einbezogen. Ein individueller Vertriebsreport zu den Audit-Ergebnissen dokumentiert die [versteckten Potenziale in der eigenen Vertriebsorganisation](#). Unternehmen, die bestimmte Punktwerte erreichen, können sich außerdem für das Qualitätssiegel "Top Sales Company" entscheiden und so ihre ausgezeichnete Vertriebsleistung auch nach außen hin dokumentieren. Einen ersten Vertriebscheck können Unternehmen [hier](#) machen. Und so sieht das Siegel aus:



Das Qualitätssiegel Top Sales Company wird von DIV und Sales Excellence verliehen und zeichnet Top-Vertriebe in Deutschland aus.

Quelle: Top Sales Company/DIV

Ehrung für Top-Unternehmen auf dem Sales Campus
2020

Die besten Vertriebe, die das Audit erfolgreich durchlaufen und sich für das [Siegel Top Sales Company](#) entschieden haben, werden gemeinsam mit der Springer-Fachzeitschrift Sales Excellence erstmals auf dem "[3. Internationalen Sales Campus 2020](#)" am 13. März 2020 auf Schloss Marbach/Öhningen mit Siegel und Urkunden in Bronze, Silber und Gold (je nach erreichtem Punktwert) für ihre Top-Vertriebsleistung ausgezeichnet. Veranstalter des Sales Campus sind das [DIV](#) und der Bundesverband der Vertriebsmanager ([BdVM](#)).

Hotline-Aktion für Fragen

Unternehmen, die Fragen zum Vertriebs-Audit und dem Qualitätssiegel haben, können am 20. September 2019 zwischen 11 und 12 Uhr die DIV-Hotline unter Telefon 07732-98791-0 anrufen. Dirk Thiemann und Rainer Skazel, Vertriebsexperten von Top Sales Company, beantworten persönlich Detailfragen.

Mehr Infos zum Audit sowie zu den Audit-Kriterien für die Siegelvergabe gibt es [hier](#). Oder direkt anmelden zum "[3. Internationalen Sales Campus 2020](#)".

Die Hintergründe zu diesem Inhalt



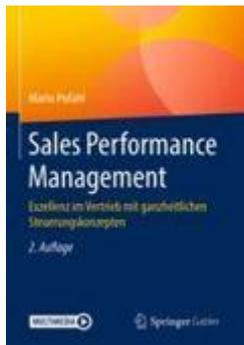
01.07.2018 | Sales & Science | Ausgabe 7-8/2018

Mit Sales Excellence die Vertriebsperformance steigern



01.03.2018 | Betriebspraxis & Führung | Ausgabe 3/2018

Wie sich die Leistung im Vertrieb systematisch steigern lässt



2019 | OriginalPaper | Buchkapitel

Personal – Engagement plus Leistung gleich Erfolg

Quelle:

[Sales Performance Management](#)



01.06.2018 | Betriebspraxis & Führung | Ausgabe 6/2018

So machen Sie Ihre Potenziale im Vertrieb sichtbar

Das könnte Sie auch interessieren

13.05.2019 | [Vertriebsmanagement](#) | Interview | Onlineartikel

"In der Liga der Besten spielen!"

12.03.2019 | [Vertriebsmanagement](#) | In eigener Sache | Onlineartikel

Sales Excellence und Top Sales Company starten neues Vertriebsiegel