Qualitätssiegel kürt Top-Vertriebe

Gemeinsam mit Sales Excellence hat Top Sales Company vom Deutschen Institut für Vertriebskompetenz (DIV) 2019 ein neues Qualitätssiegel für Vertriebe als Auszeichung für ein erfolgreich durchlaufenes Vertriebsaudit gestartet. DIV-Geschäftsführer Dirk Thiemann erklärt, wie Vertriebe vom Siegel profitieren:

Sales Excellence: Mit Top Sales Company messen Sie mittels eines Vertriebsaudits die Vertriebsleistung deutscher Unternehmen. Wie können sie profitieren?

Dirk Thiemann: Es gibt in den deutschen Vertriebsorganisationen zwei zentrale Themen, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden: Die erfolgreiche Mitarbeitergewinnung und Bindung und das Ausschöpfen des Vertriebspotenzials. Genau hier setzt Top Sales Company an. Top Sales Company unterstützt dabei zu analysieren, wie erfolgsorientiert die Vertriebsorganisation im Wettbewerb aufgestellt ist.

Sicher zeigt der Performance-Benchmark auch Schwachstellen auf, wo sich Vertriebsorganisationen verbessern können. Was sind häufige Punkte dabei?

Oft sind Marketing und Vertrieb hierarchisch unterschiedlich angesiedelt. Wenn dann Vertriebserfolg kein klar definiertes Unternehmensziel ist, dient in der Regel das Marketing nicht dem Vertrieb. Die Analyse, ob ergebnisfördernde Anreizsysteme vorhanden sind, ist ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Neben dem Zielvereinbarungsprozess mangelt es zudem an der Erhebung der vertriebsrelevanten Kennzahlen und einem vernünftigen Reporting.

Warum sollten Unternehmen sich für das Qualitätssiegel Top Sales Company entscheiden?

Der Nachweis, eine Top Sales Company zu sein, kann im Kampf um die Talente den entscheidenden Unterschied ausmachen. In der heutigen Zeit ist dies für ein Unternehmen eine entscheidende Möglichkeit, um neue Vertriebsmitarbeiter für die eigene Firma zu gewinnen.

Sie interessieren sich für eine Teilnahme an Top Sales Company? Dann lesen Sie mehr dazu unter www. springerprofessional.de/link/17109264 oder unter www.top-sales-company.de.

