



Rollenbeschreibung

Leiter/in Vertrieb (Head of Sales) der Auswärts AG



Das Personalauswahltool

Das Personalauswahltool: kompetenzbasierte Personalauswahl für Entscheider.
Digital getrieben, von Werten getragen.

Rollenbeschreibung (Auszug)
am Beispiel *Leiter/in Vertrieb (Head of Sales)*

Was bringt die Rollenbeschreibung?

Die Rollenbeschreibung oder Stellenbeschreibung ist Ihr Ausgangspunkt für den Besetzungsprozess. Das Personalauswahltool führt Sie Schritt für Schritt zu Ihrer vollständigen wie kompakten Rollenbeschreibung. Besonders hilfreich sind für Sie die Vorschläge für persönliche, soziale und teilweise auch unternehmerische Kompetenzen, die für den Erfolg in der jeweiligen Rolle erforderlich sind.

Was führt Sie schnell zum Ergebnis?

Nur Das Personalauswahltool bietet Ihnen die Möglichkeit, diese erfolgskritischen Kompetenzen für Ihre Rolle schnell und präzise zusammen zu stellen; dazu erhalten Sie konkrete Vorschläge. Jede Kompetenz ist im Tool für Sie über Verhaltensweisen beschrieben, und so entsteht Ihr professionelles Kompetenzportfolio für jede Rolle.

Sie sparen sich langes Formulieren und erstellen sehr zügig Ihre komplette Rollenbeschreibung.

Zum Personalauswahltool:
<https://tool.treffsichere-personalauswahl.de/>



Rollenbeschreibung

Leiter/in Vertrieb (Head of Sales) der Auswärts AG

Kernaufgaben

Plant, steuert und kontrolliert die Tätigkeiten aller Vertriebsmitarbeiter/innen der Auswärts AG;
betreut selbst für die Unternehmensentwicklung bedeutsame Key Accounts;
vertritt das Unternehmen bei wichtigen Fachmessen und Veranstaltungen;
wertet die Ergebnisse des Vertriebscontrollings sowie von Kundenbefragungen aus;
analysiert beständig Marktsituation und Aktivitäten von Mitbewerbern ;
arbeitet mit der Leitung Marketing an Konzept und Umsetzung der Marketingstrategie (Produktentwicklung, Preispolitik);
steuert die Schnittstellen zu internen Bereichen bei der Übergabe von Kundenaufträgen (vor allem zum Engineering).

Generelle Verantwortlichkeiten

Verantwortlich für die Umsatzziele des gesamten Vertriebs der Auswärts AG (Neu- und Bestandskunden).
Verantwortlich für die bedarfsgerechte Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie.
Verantwortlich für die Einhaltung des Kostenbudgets im Bereich Vertrieb.
Verantwortlich für Steigerung der gemessenen Kundenzufriedenheit.

Für Führungskräfte: Personalverantwortung

10 Mitarbeiter



Fachliches Qualifikationsprofil

Essenzielle Ausbildung oder angrenzende Weiterbildung
Berufsausbildung, schulischer oder beruflicher Bildung

Essenzielle Beruf- und Aufgabenverteilung

Essenzielle berufliche Tätigkeit in welchem Bereich
Essenzielle Teil- oder Hauptberufliche Tätigkeit im Unternehmensbereich
Essenzielle Tätigkeiten in welchem BSB-Bereich
gibt IT-Angewandten

Prüfungsausschüsse

Prüfungsausschüsse (gibt IT der Beruflichen Ausbildung)
Prüfungsausschüsse im Beruf

andere Tätigkeiten oder Positionen

andere gibt IT-Angewandten
Berufsausbildung in verschiedenen Bereichen, besonders in Berufsausbildung
Berufsausbildung in verschiedenen Bereichen
Essenzielle Tätigkeiten in der Berufsausbildung und in der Tätigkeit im Beruf

Vergütung

IT-Tätigkeiten (Angewandten) und andere Tätigkeiten (Angewandten) und Tätigkeiten (Angewandten)

Weitere Informationen, die Sie zur Rolle benötigen werden

Ein Beispiel für die Rolle der IT-Angewandten, insbesondere
Berufsausbildung, Berufsausbildung, Berufsausbildung im Beruf



Überfachliches Qualifikationsprofil

Erfolgskritische überfachliche Kompetenzen

Strategische Führung

- führt Mitarbeiter nach Führung aus
- arbeitet im Mitarbeiter nach Ziele
- fördert Entwicklung und Qualität von Mitarbeiter
- gibt Mitarbeiter Feedback zu Verhalten
- arbeitet unterschiedlich Verhalten in angemessener Weise

Interdisziplinäres Handeln

- führt sein Handeln an den Unternehmenswerten aus
- führt den Kundeninteressen in den Vordergrund
- arbeitet auf angemessenen Ressourcenverteilung für eine Lösung
- führt ab von Mitarbeiter, die nicht unterstützbar sind

Stressbewältigung

- führt in Stresssituationen ruhig
- führt unter Druck handlungsfähig
- handelt auch bei emotional gegenüber Mitarbeiterinnen Umgang
- trägt durch sein Handeln zur Bewältigung anderer bei

Kommunikation

- geht ein und aus auf Mitarbeiter ein
- führt aktiv zu Kunden
- trägt aktives Interesse an Gesprächspartner
- trägt gute Beziehungen zu Mitarbeiter

Kundenorientierung

- geht aktiv auf Kunden zu
- richtet sein Handeln an den Bedürfnissen des Kunden aus
- geht auch in kritischen Situationen auf Kunden ein
- wendet sich jedem Kunden individuell statt Standardkommunikation
- bindet Kunden systematisch an das Unternehmen

Werkzeugkenntnis

- hat Kenntnisse über Prozesse und bei Mitarbeiter durch
- trägt sich auch bei anderen Mitarbeiter ein
- hat Mitarbeiter Service
- arbeitet Ziele auch bei Mitarbeiter

Werkzeugentwicklung

- führt unterschiedlich Lernstile von Mitarbeiter
- führt unterschiedlich Lernstile von Mitarbeiter
- arbeitet Mitarbeiter in Wissen und Kompetenzen
- führt Lernfortschritte



Professionelle Kompetenz

- versteht die Bedürfnisse von Arbeitspartnern
- versteht die emotionale Lage von Arbeitspartnern
- reflektiert die eigene Wirkung auf Gesprächspartner
- Verantwortung für Bedürfnisse von Arbeitspartnern in seinem Handeln
- sorgt für Einbindung und positive Grundstimmung

Eigenständigkeit

- führt auch unangenehme Gespräche eigenständig
- kann unklare Sachverhalte klären
- entscheidet für eine Lösung, wenn Arbeitspartner keine Lösung finden
- kann schwierige Entscheidungsgespräche

Überzeugungsfähigkeit

- stellt Stärken von Produkten und Leistungen heraus
- gestaltet Kommunikationsanlässe zielgruppengerecht
- entwirft passende Lösungen für Arbeitspartner
- findet bei Einwänden passende Argumente
- führt das Gespräch zu einer Entscheidung

Flexibilität

- versteht sich auch bei Entscheidungen
- kann Änderungen von Produkten, werden nicht gegeben werden
- reagiert auch wenn Meinung der Partner entgegensteht
- kann Lösungen in alternativen Möglichkeiten zu entwickeln

Netzwerkpflege/Netzwerke

- schafft Kontaktmöglichkeiten z. B. durch Events
- kann wichtige Kontakte unter Arbeitspartnern
- kann thematische Anknüpfungspunkte für Interessierten und Partner
- legt Ansprechpartner in Entscheidungen an
- sorgt für stetig wach Netzwerk

Dokumentation

Erstellt am 07.03.2018 09:10
Erstellt von Regina Bergdolt