

KOLUMNE

Gute Vertriebsführungskräfte übernehmen Verantwortung

von Martin Limbeck



(c) Gettyimages/Wavebreakmedia;

Zeigen Sie Ihren Leuten, dass Sie einer von ihnen sind und packen Sie mit an. Denn Vertriebler brauchen Führungskräfte mit Leidenschaft für den aktiven Verkauf.

von Martin Limbeck

„Martens, kommen Sie gleich mal in mein Büro. Dann schauen wir uns das Ganze nochmal zusammen an und schauen, wie wir die Kuh vom Eis bekommen.“

Ganz ehrlich: Für mich ist es selbstverständlich, dass ich jederzeit weiß, was in meinem Unternehmen passiert. Welcher meiner Trainer gerade welchen Auftrag abwickelt, wie es dabei läuft – und auch, wie die Akquisegespräche meiner „Salesstars“, dem Telesales-Team, so laufen. Doch das ist eher die Ausnahme, wie ich schon oft genug habe feststellen müssen. Ich habe vielmehr den Eindruck, dass die Leidenschaft für das aktive Verkaufen proportional zum Rang innerhalb des Unternehmens sinkt. Ironischerweise sind es in vielen Unternehmen besonders fähige Verkäufer, die quasi als Belohnung auf den Chefposten gesetzt werden. Sicherlich verspricht sich die Chefetage davon auch einiges. Nämlich, dass einer, der richtig Ahnung hat, das Team entsprechend steuert und mitreißt.

Tja, Pustekuchen.

Stattdessen wird sich erst mal gemütlich zurückgelehnt. So, als wäre die Beförderung quasi gleichbedeutend damit, nicht mehr verkaufen zu müssen. Weil das nur was fürs „Fußvolk“ ist. Ganz ehrlich: Wer seinen Leuten signalisiert, dass aktives Verkaufen quasi unter der eigenen Würde ist, kann auch direkt seine Sachen zusammenpacken. So geht es nicht. Das gleiche gilt auch für das Herausnehmen von diversen Privilegien: Die Mannschaft schuftet lassen, doch selbst Freitagmittags in Wochenende verschwinden? Montags erst um 11 Uhr ins Büro kommen? Damit verdienen Sie sich nur Häme, niemals Respekt. Zeigen Sie Ihren Leuten, dass Sie einer von ihnen sind und packen Sie mit an. Auch, wenn die Golfstunde dann mal ausfallen muss.

+++ **Melden Sie sich jetzt an für unseren kostenlosen Newsletter Vertriebszene** und erhalten Sie wöchentlich und kostenlos Einsichten aus der Vertriebspraxis, lukrative Jobangebote und eine Auswahl an Personalwechselln. +++

Ich führe ganz klar nach dem Leitspruch: „Einer für alle, alle für einen“. Wenn einer meiner Verkäufer Schwierigkeiten mit einem Kunden hat, schaue ich mir das Ganze an, gebe ihm Tipps – und schalte mich auch selbst ein, wenn es nicht anders geht. Dazu ist es natürlich wichtig, immer am Puls der Mannschaft zu sein. Mein Tipp: Halten Sie einmal pro Woche ein kurzes Meeting ab, in dem jeder Verkäufer seine aktuellen Herausforderungen ansprechen kann. Zum Beispiel Montagmorgens: knapp, im Stehen, mit einer Tasse Kaffee – und danach wird motiviert rangeklotzt.

In un schönen Zeiten mit im Boot sitzen

Natürlich bin ich auch für meine Leute da, wenn es mal knallt. Selbst der beste Verkäufer ist nicht davor gefeit, dass ihm mal ein Geschäft um die Ohren fliegt. Wer seinen Mitarbeiter dann vor dem versammelten Team zusammenpfeift, hat nicht verstanden, wie der Hase läuft. Fehler passieren – und sie sind zum Lernen da. Und es sollte selbstverständlich sein, dass Sie sich vor Ihren Mitarbeiter stellen und sich einschalten, um die Wogen zu glätten. Siege zusammen feiern kann jeder. Echte Führungskräfte zeichnen sich dadurch aus, dass sie auch in un schönen Zeiten mit im Boot sitzen und das Ruder ergreifen.

Eine Vertriebsmannschaft zu führen heißt nicht nur für schwarze Zahlen zu sorgen. Sondern auch für Ihre Leute! Und Sie werden feststellen: Wenn alle zusammenhalten und füreinander eintreten, kommen die Aufträge fast von allein.

Über den Autor:



Martin Limbeck ist Inhaber und geschäftsführender Gesellschafter der Limbeck® Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck unter anderem mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung und dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet. Weitere Informationen auf www.martinlimbeck.de von Martin Limbeck

Jobs



Produktmanager Non-Commodity (m/w/div)

Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort
 Ort: Potsdam
 Veröffentlicht am: Mittwoch, 17. Oktober 2018

FERRERO

Key Account Manager (m/w) eCommerce

Gewünschtes Eintrittsdatum: ab sofort
 Ort: Frankfurt am Main
 Veröffentlicht am: Mittwoch, 17. Oktober 2018

Termine



17.10.2018 BIS 18.10.2018 | WÜRZBURG

marconomy - B2B Marketing Days



18.10.2018 BIS 19.10.2018 | HAMBURG

Social Media Conference