



Das erste Top-Sales-Company-Qualitätssiegel errang die Krankenkasse Viactiv. Von links: DIV-Geschäftsführer Dirk Thiemann, Viactiv-Regionalleiter Christoph Rosendahl sowie Rainer Skazel, Geschäftsführer DIV.

Erster Top Sales Company Award geht an Viactiv

Im Rahmen des 3. Internationalen Sales Campus Bodensee in der Stadthalle Singen wurde das erste Unternehmen vom Deutschen Institut für Vertriebskompetenz (DIV) und Sales Excellence als Top Sales Company ausgezeichnet. Gewinner ist die Krankenkasse Viactiv aus Bochum.

Pünktlich trotz Corona-Krise eröffnete Dirk Thiemann, geschäftsführender Gesellschafter des Deutschen Instituts für Vertriebskompetenz, den 3. Internationalen Sales Campus Bodensee in der Stadthalle in Singen am Hohentwiel. Iris Schwarz, Mitglied im Team der Führungskräfte-trainer, entführte die Zuhörer mit ihrer Keynote in den Vertrieb der Zukunft. Ihr Motto zum Einstieg: „Stell Dir vor, wir schreiben das Jahr 2030 und Dein digitaler Zwilling trifft sich mit dem digitalen Zwilling Deines Kunden und...“ Was sich anhört wie Science Fiction, könnte sich so oder ähnlich tatsächlich in der Zukunft so abspielen. Pointiert führte Iris Schwarz vom Vertrieb heute in den Verkauf der Zukunft. Mit Blick auf die Generationen Y und Z gab sie Einblicke, was die heutige junge Generation möchte und welche Werte sie dabei vertritt. Folgende Leitgedanken sollen dem Verkauf dabei helfen, die Digitalisierung des Vertriebs am richtigen Ende anzupacken:



Freuen sich über die Vertriebsauszeichnung: das Viactiv-Team mit DIV-Geschäftsführer Rainer Skazel (rechts).



Vertriebs-Networking beim Get-together zum Sales Campus



Lead Management war eines der Workshop-Themen in Singen.

- Geschwindigkeit ist Trumpf,
- Digitalisierung ist ein Topmanagement-Thema,
- Digitaler Vertrieb braucht eine neue Perspektive.

Experten Know-how erleichtert den Wandel

Den zweiten Vortrag mit dem Schwerpunkt Wirkungskompetenz hielt Rainer Skazel, Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Vertriebskompetenz (DIV) und Mitautor des Buchs „Verkaufskompetenz Mensch“. Die Psychologie der Sprache in Führung und Verkauf erklärte er am Modell der AECdisc®-Potenzialanalyse. „Trotz der fortschreitenden Digitalisierung im Vertrieb ist die Persönlichkeitskompetenz Mensch eine der größten Erfolgsfaktoren. Speziell der Faktor Vertrauen kann über digitale Medien nicht übertragen werden. Was passiert, wenn wir unbewusst nach unseren eigenen Verhaltensweisen verkaufen? Wir erreichen ein Viertel unserer Kunden nicht. Das heißt, wir lassen 25 Prozent Umsatz auf der Straße“, so Skazel.

Die Event-Teilnehmer hatten außerdem die Möglichkeit, verschiedene Workshops zu besuchen. Ob Leadgenerierung über Xing oder erfolgreiche Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern - Teilnehmende bekamen einen spannenden Einblick, welche Kompetenzen erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte unterscheiden. Die Teilnehmer formulierten das klare Ziel, dass sie mehr Sicherheit möchten, die richtigen Vertriebsmitarbeiter einzustellen. Besonders, nachdem der Prozess unter Kostenaspekten betrachtet wurde: Nach einer Talentry-Studie kostet der Beschaffungsprozess eines Vertriebsmitarbeiters über 9.000 Euro, die Stellenbesetzung einer Vertriebsführungskraft sogar über 16.000 Euro. Teilnehmer konnten erfahren, wie man mithilfe eines vom DIV entwickelten Einstellungsverfahrens die Wahrscheinlichkeit, den richtigen Sales-Mitarbeiter einzustellen, signifikant erhöhen kann. Mit dem Fak-

torprinzip, ergänzt durch einen eignungsdiagnostischen 360-Grad-Blick mit den Verhaltensweisen, Motivationsfaktoren und einem Test, ob bereits ausreichend Verkaufswissen vorhanden ist sowie einem Kompetenzabgleich, können Arbeitgeber bessere Entscheidungen treffen. Im Wettbewerb um die besten Talente lässt sich sogar ein Sog zur Mitarbeitergewinnung erzeugen. Die Betrachtung der Kompetenzen, die heute und künftig im Vertrieb gebraucht werden, rundeten die Workshops ab.

Top Sales Company erstmals vergeben

Höhepunkt der Veranstaltung war die Verleihung des neuen Kooperationsawards Top Sales Company von DIV und Sales Excellence. Tom Fröhlich, Bereichsleiter Markt beim Gewinnerunternehmen, der Krankenkasse Vicativ aus Bockum, wurde mit dem ersten Award geehrt. „Tom Fröhlich gilt als der Jürgen Klopp seiner Branche. Als Visionär hat er sein Unternehmen von außen nach innen denken lassen. Er hat bewiesen, dass Vertriebs Erfolg bereits mit der Einstellung der richtigen Mitarbeiter einhergeht. Mit strukturierter Personalentwicklung und Verändern entscheidender Stellhebel hat er es geschafft, die Vertriebszahlen seines Unternehmens innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren zu vervierfachen“, begründete Skazel die Auszeichnung von Viactiv. Nach dem durchlaufenen 360-Grad-Vertriebsaudit erzielte der Gesundheitsdienstleister 80 von 100 möglichen Bewertungspunkten und damit den Rang Silber für das Qualitätssiegel. In den letzten zwei Jahren erreichte Vcativ eine Verbesserung in 77 von 80 möglichen Vertriebsfeldern. Networking und der Austausch der Vertriebspraktiker mit den Vertretern der Wissenschaft rundeten das Vertriebs-Event ab. ■

Autoren

Dirk Thiemann, Eva-Susanne Krah