

# UMSETZUNGSPLAN FÜR EIN ERFOLGREICHES SALES-RECRUITING IM B2B-BEREICH

## Mit zwölf Fragen zu den richtigen Vertriebsmitarbeitern

- Selbstreflexion: Bin ich fit für die neue Herausforderung, um begehrte Mitarbeiter zu kämpfen und im War for Talent zu bestehen?
- Was kann ich tun, um mein Unternehmen als Employer-Brand zu positionieren?
- Was kann ich tun, um die Vertriebsabteilung zur Visitenkarte des Unternehmens zu entwickeln?
- Benötige ich externe Hilfe bei der Personalsuche? Wenn ja: Welche?
- Welche Kombination der sieben Recruiting-Maßnahmen nutze ich?
- Über welche Kompetenzen und Persönlichkeitseigenschaften sollte unser „idealer Vertriebsmitarbeiter“ verfügen?
- Welches Einstellungsverfahren soll verwirklicht werden?  
Wie sollen künftig unsere Einstellungsgespräche ablaufen?
- Welche unterstützenden Maßnahmen sind erforderlich (zum Beispiel Assessment-Center)?
- Welche Maßnahmen sollen ergriffen werden, um unsere Vertriebsmitarbeiter langfristig zu binden?
- Welche Identifikationsangebote kann ich selbst den Vertriebsmitarbeitern eröffnen?
- Inwiefern sollte unsere Unternehmens- und Führungskultur geändert werden, um auf gute Vertriebsmitarbeiter eine Sogwirkung auszuüben?