
Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung und Management Summary	1
1.1 Einführung und Überblick	1
1.2 Methodik der Studie	3
2 Aktuelle Situation im Vertrieb	7
2.1 Der Vertriebssektor heute	7
2.2 Vertrieb im Wandel: Eine konstante Evolution	8
2.3 Die Herausforderung des Vertriebsmisserfolgs	10
2.4 Zukunftskompetenzen: Schlüssel zum Erfolg im Vertrieb	11
2.5 Führungsaufgabe: Entwicklung zukunftsweisender Kompetenzen	12
Literatur	13
3 Auf Spurensuche nach neuen Vertriebskompetenzen	15
3.1 Strategisches Kompetenzmanagement: Das Fundament	15
3.2 Vertriebsberufe entschlüsselt: Analyse von 17 Berufsfeldern	16
3.3 Querschnittskompetenzen: Die Essenz des Vertriebs	18
3.4 Das Future-Skills-Kompetenzmodell	22
4 Meet the Stars: Entschlüsselung der Kompetenz-DNA für 17 Vertriebsrollen	25
4.1 Vertriebsführung – Leitung der Kommandozentrale Vertrieb	26
4.2 Vertriebsstrategen – Arbeiten am Puls der Zeit	30
4.3 Business Development Manager – Navigatoren des Wachstums	33
4.4 Vertragsmanagement – Die Wächter der rechtlichen Ordnung	38
4.5 Vertriebssteuerung – Kurs halten im komplexen Zeitalter	42
4.6 Vertriebscontrolling – Meistern der Zahlen im digitalen Wandel	45
4.7 Vertriebsinnendienst – Die digitale Schaltzentrale des Kundenkontakts	49
4.8 Pricing Manager – Neue Potenziale im Markt finden	52
4.9 Technischer Verkauf – Innovationstreiber im Kundendialog	54

4.10	Channel Manager E-Commerce – Meister des digitalen Marktplatzes	58
4.11	Channel Manager Partner & Distributoren – Erfolgreich im Netzwerk navigieren	64
4.12	Channel Manager im Tele-Sales – Die Kunst des virtuellen Dialogs ...	66
4.13	Presales Manager – Architekten der Kundenlösungen	70
4.14	Außendienst – Das menschliche Gesicht der Marke	73
4.15	Bid-Manager – Strategische Weichenstellung im Wettbewerb	77
4.16	After Sales & Bestandskundenmanagement – Zentrum der Kundenloyalität	81
4.17	Kundenservice und Support	83
	Literatur	88
5	Mehr als nur Verkauf: Zwölf essenzielle Kompetenzen für eine erfolgreiche Vertriebszukunft	91
5.1	Kundenverständnis-Kompetenz	92
5.1.1	Der Kunde im Fokus	92
5.1.2	Vom Traditionellen zum Zukunftsorientierten	93
5.1.3	Kundenorientierung in verschiedenen Vertriebsrollen	93
5.1.4	Fachkompetenzen im Kundenmanagement	94
5.1.5	Kundenservice- und Support: Hauptakteure im Kundenmanagement	95
5.1.6	Außendienst – Architekten erfolgreicher Kundenbeziehungen	96
5.2	Relationship- & Account Management-Skills	97
5.2.1	Strategische Kundenbetreuung im Key Account Management	98
5.2.2	Nach dem Kauf ist vor der Betreuung: Die Kunst des Bestandskundenmanagements im Vertrieb	98
5.3	Vertragsgestaltung & Risikomanagement-Kompetenz	100
5.3.1	Die Schlüsselrolle der Vertragsmanager	100
5.3.2	Vertriebsführung: Experten im Vertragsmanagement	102
5.3.3	Traditions- vs. Zukunftsmusik	102
5.3.4	Anpassungsfähigkeit und kontinuierliches Lernen	103
5.4	Markt- & Trendanalyse-Kompetenz	105
5.4.1	Navigieren zum Erfolg: Die Schlüsselrolle von Führungskräften und Strategen	106
5.4.2	Evolution der Kompetenzen im digitalen Zeitalter	107
5.4.3	Markt- und Trendanalyse: Schlüsselkompetenzen für Bid Manager	108

5.5	Digitale Kompetenz & Datenanalyse-Skills	109
5.5.1	Bedeutung digitaler Kompetenzen im Vertrieb	110
5.5.2	Der Channel Manager E-Commerce und die Unverzichtbarkeit digitaler Kompetenzen	112
5.6	Strategische Analysefähigkeiten	115
5.6.1	Strategische Analysefähigkeit: Der Navigator im Vertriebsdenschungel	115
5.6.2	Aufbau analytischer Skills im Vertrieb	116
5.6.3	Vertriebscontroller: Die Architekten der Datenlandschaft	117
5.6.4	Presales-Manager: Strategen der digitalen Transformation	117
5.7	Verhandlungs- & Abschlusskompetenz	119
5.7.1	Bedeutung strategischer Ausrichtung	119
5.7.2	Auftreten verhandlungsstarker Vertriebskräfte	120
5.8	Überzeugungsfähigkeit & Konfliktlösung	121
5.8.1	Schlüsselqualifikation für Vertriebsstrategen	122
5.8.2	Allgemeiner Bedeutungszuwachs von Überzeugungsfähigkeit & Konfliktlösung	122
5.9	Kommunikations- & Netzwerkaufbau-Kompetenz	124
5.9.1	Unverzichtbar für nachhaltigen Erfolg und Kundenbindung	124
5.9.2	Kommunikation in den verschiedenen Vertriebsrollen	125
5.10	Teamfähigkeits- und Kollaborations-Kompetenz	127
5.10.1	Sozialer Klebstoff im Vertrieb	127
5.10.2	Von traditionellen Aufgaben zu zukunftsorientierten Aspekten	128
5.10.3	Bedeutung von Teamgeist in der Vertriebssteuerung	128
5.10.4	Bid und Pricing Manager als Schlüsselfiguren	129
5.10.5	Teamfähigkeit: Keine klassische Future Skill	131
5.11	Mehrsprachigkeits-Fähigkeiten	133
5.11.1	Multilingual Wettbewerbsvorteile erzielen	133
5.11.2	Bedeutung von Mehrsprachigkeit im Vertrieb	133
5.11.3	Umfassende Sprachbeherrschung	134
5.11.4	Augenmerk auf Kundenmanagement und Vertriebsinnendienst	134
5.11.5	Pricing Manager als Sprachtalente	135
5.11.6	Bid Manager benötigen Sprachfertigkeiten	135
5.12	Globales Geschäftsbewusstsein	137
5.12.1	Warum ein globales Geschäftsbewusstsein immer wichtiger wird	138
	Literatur	140

6 Schlüsselerkenntnisse und Empfehlungen für eine erfolgreiche Ausrichtung	141
6.1 Digitale Transformation im Vertrieb: Maximierung von Effizienz und Kundenerlebnis durch KI-Integration	142
6.2 Ganzheitlicher Ansatz zur Digitalisierung im Vertrieb: Integration in alle Unternehmensbereiche	142
6.3 Differenzierte Rollenwelt im Vertrieb: Individualisierte Schulungen und Kompetenzanpassungen	143
6.4 Nachhaltigkeit und ökologische Verantwortung im Vertrieb: Integration in Kompetenzprofile und die Bedeutung von ESG	143
6.5 Kompetenzentwicklung und -analyse im Vertrieb: Etablierung bewährter Praktiken	144