Reduziert Kosten & Risiko

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR 22.01.24 Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILING

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

Turns Softskills into Hardfacts

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILE©

ist eine von

M B Я

entwickelte Methode zur professionellen Personalauswahl, einschließlich der weltweit einmaligen PROFILE©-Applikation.

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

M B Я

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILE©

Praxisbeispiel – Führung

Persönlichkeit

Positive Punkte	Potenziale	kritische Punkte
Führungsimpuls	Perfektionismus	Reizbarkeit
Innerer Antrieb	Komplexität	
Eigenständigkeit	Methodisches Arbeiten	
Konfliktbereitschaft	Organisation	
Zurückhaltung	Interpretation	
	Vertrauen	

Ergebnisse: online-Befragung mit wissenschaftlicher Methodik

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILE©

Praxisbeispiel – Vertrieb

Skills

Stärken:	Potenziale	Schwächen	Spin-out-Faktoren
Verbale Kommunikation	Kundenorientierung	Selbstentwicklung	
Kundenorientierung	Planen und Organisieren	Einfühlungsvermögen	
Problemanalyse	Fortschritts-Kontrolle	Zuhören	
Wirkung auf andere	Verhaltens-Flexibilität		
Überzeugungskraft	Präsentationsfähigkeit		
Stresstoleranz	Hartnäckigkeit		
Innerer Antrieb	Organisations-Sensitivität		
Teamwork	Integrität		

Ergebnisse: online-Befragung mit wissenschaftlicher Methodik

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILE©

Praxisbeispiel – Vertrieb

Fachkompetenz		
Anforderungsprofil	**1-10**	hoch-mittel-niedrig
Abgeschlossen, kaufmännische Ausbildung	**8**	**hoch**
Langjahrige Vertriebserfahrung	**10**	**hoch**
Freude am Verkaufen und Aufbau eines eigenen Kundenstammes	**8**	**hoch**
Freude an der Kaltakquise	**9**	**hoch**
Gute Kenntnisse mit Microsoft Office-Programmen	**5**	mittel
Erfahrung mit dem Verkauf von Hard- und Softwareprodukten	**10**	**hoch**
Erfahrung mit dem Verkauf von Dienstleistungen	**2**	niedrig
Freude am Netzwerken und Verkaufsaktionen	**9**	**hoch**

Ergebnisse: Interview mit dem Kandidaten, Lebenslauf, Zeugnisse

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

PROFILE©

Management-Summary
Persönlichkeit
Skills
Fachkompetenz
Einstellungsempfehlung
Führungsempfehlung
Weiterentwicklungsempfehlung

Zusammen-fassende Bewertung
Sehr positiv

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

Jetzt kostenfreies Exklusiv-Webinar vereinbaren

Hier Anmelden

MBR Führung & Vertrieb | Management-Beratung
personal@mbr-beratung.eu | mbr-beratung.eu

© MBR

Gefällt Dir dieser Beitrag? Dann teile ihn bitte in Deinem Netzwerk.

Helmut Rosenberger
hr@mbr-beratung.eu
+49 175 5414999
mbr-beratung.eu