

Studie: Der Vertrieb am Puls der Zeit

57

Antworten

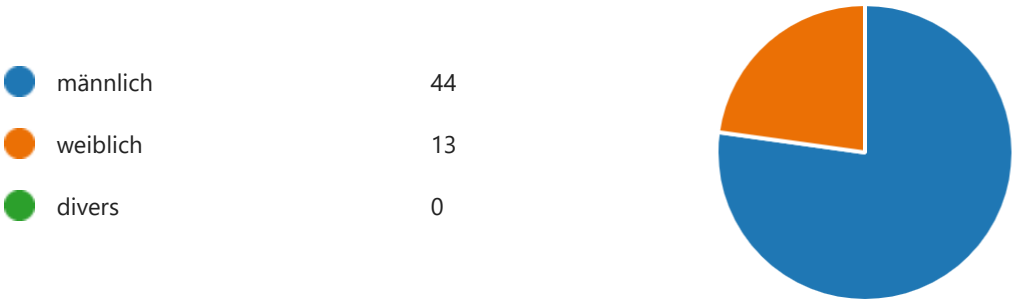
45:48

Durchschnittliche Zeit für das Ausfüllen

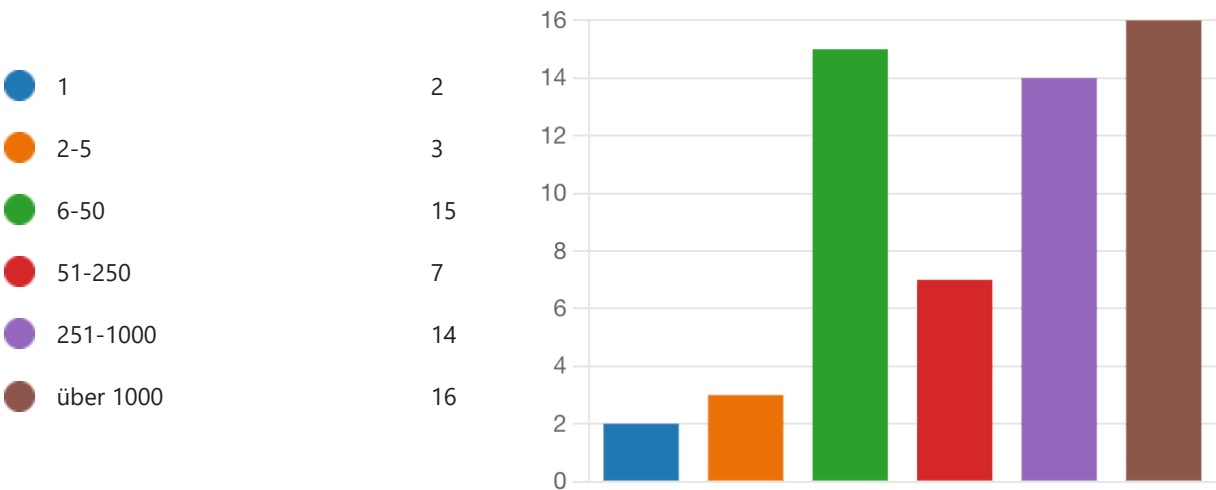
Aktiv

Status

1. Sie sind...



2. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen tätig?



3. In welcher Branche sind Sie tätig?

57
Antworten

Neueste Antworten
"Elektronik"
"Maschinenbau"
"IT"

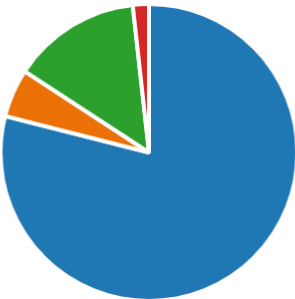
[↻ Aktualisieren](#)

11 Befragten (20%) antworteten **IT** für diese Frage.



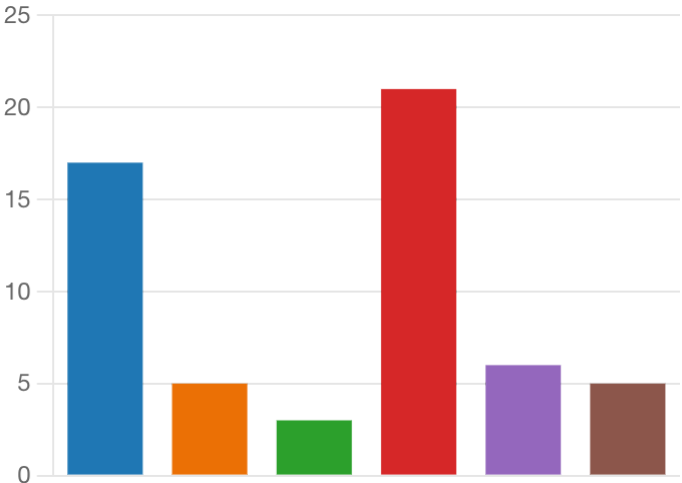
4. In welchem Vertriebs-/Verkaufsbereich sind Sie persönlich tätig?

● B2B	45
● B2C	3
● B2B und B2C	8
● Sonstiges	1



5. Beschreiben Sie Ihre Funktion

Geschäftsführung	17
Marketing	5
Human Resources	3
Führungskraft im Verkauf/Vertrieb	21
Mitarbeiter:in im Verkauf/Vertrieb	6
Sonstiges	5



6. Was ist Ihre aktuelle Stellenbezeichnung?

57
Antworten

Neueste Antworten

"Vertriebsleitung "

"Sales"

"Geschäftsführung"

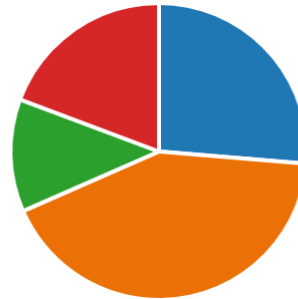
[Aktualisieren](#)

10 Befragten (19%) antworteten **Manager** für diese Frage.



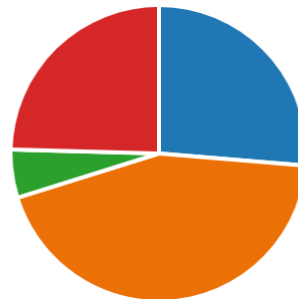
7. Im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie hat sich die Arbeit für Verkäufer:innen

● radikal verändert	15
● erschwert	24
● vereinfacht	7
● ist gleich geblieben	11



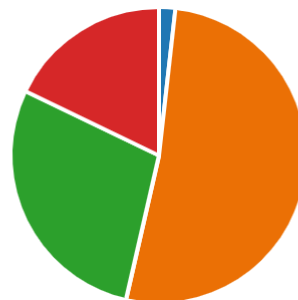
8. Im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie hat sich die Arbeit für Führungskräfte im Verkauf

● radikal verändert	15
● erschwert	25
● vereinfacht	3
● ist gleich geblieben	14

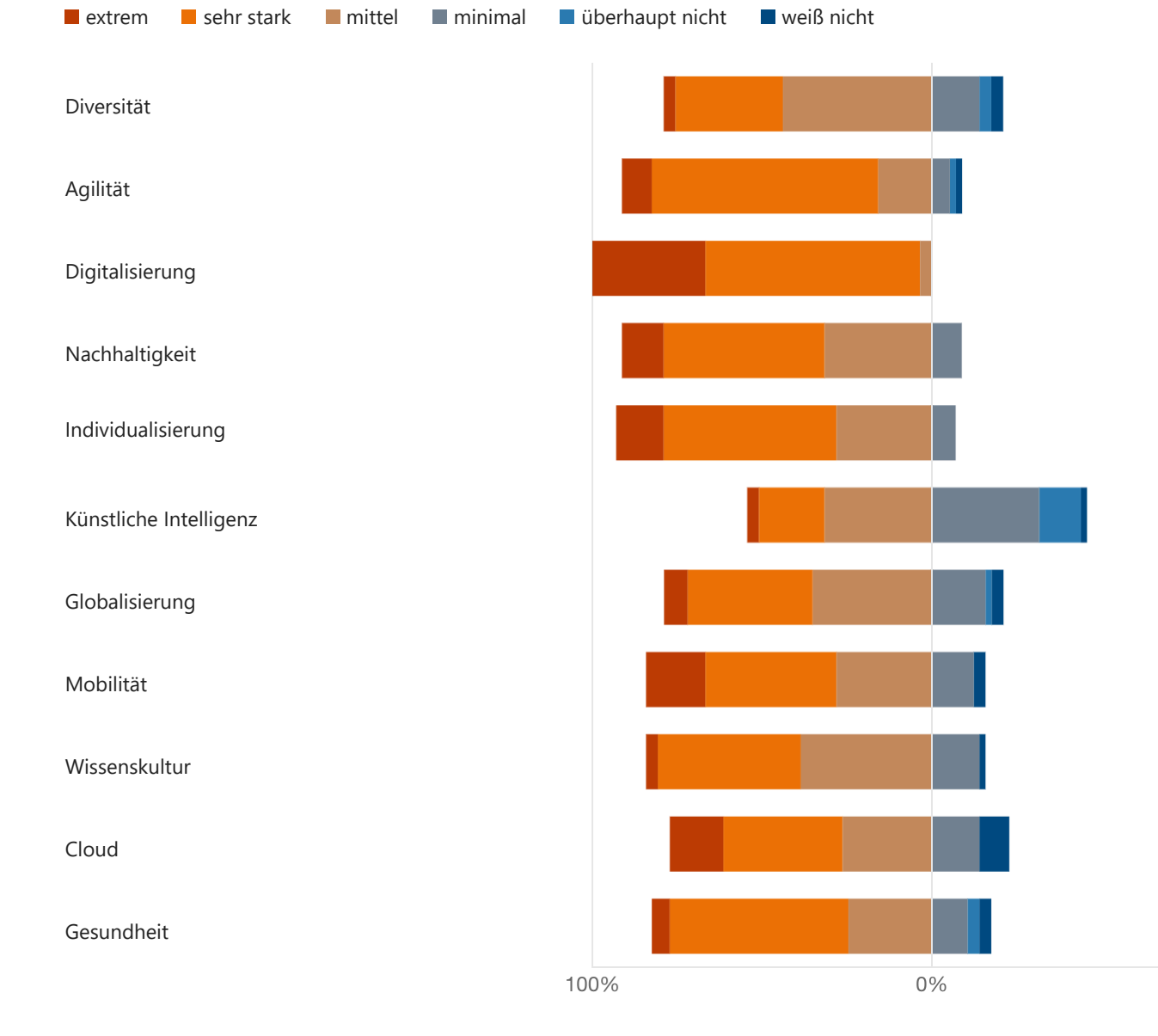


9. Wie schätzen Sie Ihren persönlichen Stresslevel im Arbeitsalltag ein?

● Ich habe keinen Stress.	1
● Ich habe manchmal Stress.	29
● Ich habe meistens Stress.	16
● Ich habe oft großen Stress.	10
● Ich habe Dauerstress	0



10. In welchem Ausmaß erkennen Sie folgende Megatrends im Vertrieb?



11. Vervollständigen Sie diesen Satz. Um am Puls der Zeit zu sein, brauchen Verkäufer:innen.....

Neueste Antworten

57

Antworten

"digitales Geschick und das Gespür für den Gegenüber - M...

"Kundenverständnis"

"Persönlichkeit, Anpassungsfähigkeit, digitale Helfer/Tools"

[Aktualisieren](#)

14 Befragten (26%) antworteten **Kunde** für diese Frage.

digitale Tools Zugang Veränderungen Wissen
Verständnis Offenheit
Zeit Tools **Kunde** **Kunden**
Empathie
Bereitschaft Digitalisierung Flexibilität N
Digitale Unterstützung hohes Maß

12. Vervollständigen Sie diesen Satz. Um am Puls der Zeit zu sein, brauchen Führungskräfte im Verkauf.....

Neueste Antworten

55

Antworten

"Empathie und Vertrauen in sein Team"

"soziale Kompetenzen"

"die Fähigkeit seine Mitarbeiter zu unterstützen, Vertrauen, ...

[Aktualisieren](#)

8 Befragten (15%) antworteten **Mitarbeiter** für diese Frage.

Motivation Liebe Menschen Wissen Willen Lösungser
Verkäufer **Mitarbeiter** **Offenh**
Menschenkenntnis Empathie **BI** Vertrauen
Neues Kunden Zeit **Fähigkeit** EMPA
innen

13. Vervollständigen Sie diesen Satz. Um am Puls der Zeit zu sein, brauchen Unternehmen.....

57
Antworten

Neueste Antworten

"kreative Köpfe und ein Miteinander im Unternehmen und a...

"Motivationsfaktoren für Mitarbeiter ausserhalb der Standar...

"Digitalisierung"

[Aktualisieren](#)

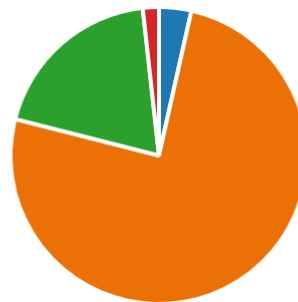
15 Befragten (28%) antworteten **Mitarbeiter** für diese Frage.

Mitarbeiter

Ziele Lösungen Digitalisierung klare Kommunik
Veränderung Zeit MA g
Flexibilität Unternehmen Strategie Führungskräfte
flexible Forderungen Gute mitarbeiter Offenheit
Kunden

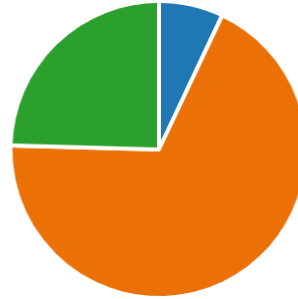
14. Was denken Sie, in welchem Ausmaß wird sich die Arbeit der Verkäufer:innen verändern, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?

● extrem	2
● sehr	43
● mittel	11
● wenig	1
● überhaupt nicht	0



15. Was denken Sie, in welchem Ausmaß wird sich die Arbeit der Führungskräfte im Vertrieb/Verkauf verändern, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?

	extrem	4
	sehr	39
	mittel	14
	wenig	0
	überhaupt nicht	0



16. Wenn Sie in die Zukunft blicken: Welche Bereiche des Vertriebs sind Ihrer Meinung nach "zu entstauben" bzw. schon heute "am Puls der Zeit"

■ ist zu entstauben ■ ist am Puls der Zeit ■ keine Angabe

