

Cheat Sheet voor TopTalent

Jouw geheime wapen in de “War on TALENT”

Het voeren van indringende sollicitatiegesprekken is waarschijnlijk geen onderdeel van jouw opleiding geweest. Toch ben jij uiteindelijk **commercieel verantwoordelijk** voor het succes óf falen van jouw salesteam. **Daarop word jij afgerekend!**

Een cheat sheet met aandachtspunten voor een succesvolle zoektocht naar die salesprofessional met maximale impact.

- **Begin met zoeken voordat het nodig is**
Maak het een routine om *altijd* op zoek te zijn naar talent.
- **Zorg dat je een goed selectieproces hebt uitgewerkt**
Vergelijk het met kwalificeren in een goed salesproces. Weet wat je zoekt en wat de minimum eisen zijn.
- **Besteed veel aandacht aan een goede functieomschrijving**
De meeste functieomschrijvingen voor salesprofessionals zijn te vaag en onvoldoende concreet. Hoe ziet succes eruit?
- **Werk structureel samen met een professionele recruiter**
Pas op voor de beunhazen! Ga voor kwaliteit en geef je W&S partner de kans om je bedrijf, markt en team te leren kennen.
- **Let op persoonlijkheid, houding en competenties**
Het voordeel van sectorervaring en productkennis wordt heel erg overdreven en is maar van zeer korte duur.
- **Ziet de kandidaat sales als een volwassen beroep?**
Hoe heeft men zich hierin ontwikkeld en waaruit blijkt dat? Opleiding, cursussen of zelfs beroepscertificering?
- **Investeer in een relevant assesment voor commercieel talent**
Nee, een assesment is geen garantie voor succes, maar geeft wel een objectief ANDER beeld van de kandidaat. Belangrijke informatie waar je in je definitieve beslissing gebruik van kunt maken.
- **Je krijgt waarvoor je betaalt.**
Heb je niet voldoende budget? Focus dan op jong talent en investeer in goede coaching, want anders zijn ze snel weer weg.



- **Zorg voor een goed inwerkplan**
Wat verwacht je én wat heb je te bieden. Bespreek in het sollicitatiegesprek wanneer het eerste kwartaal succesvol is en hoe het daaropvolgende kwartaal eruit ziet. Juist jong talent “gaat” voor realistische uitdagingen, biedt hen haalbaar succes!
- **Durf aantoonbaar in TopTalent te investeren**
Ben je overtuigd dat deze kandidaat alles heeft om **jouw salesprofessional met impact** te worden, **investeer dan in dat succes**. De **SalesLeadershipAcademy** biedt maatwerk mogelijkheden om commercieel talent te ontwikkelen in hun **eigen omgeving**
- **Investeer in jezelf**
Goede interviews met kansrijke kandidaten verlopen niet vanzelf. Net als in verkoopgesprekken, is succes het resultaat van toegepaste kennis en ervaring.

Investeer in jezelf én en het succes van je team door deel te nemen aan de **Masterclass Werving & Selectie van Salesprofessionals**.

