



Vertriebsperformance Quick-Check

Denn Performance ist kein Zufall.

Performance im Sales ist kein Zufall, sondern das erfolgreiche Zusammenspiel mehrerer Aspekte.

Im Folgenden erfährst Du, welche Aspekte das sind, und kannst Deinen Vertrieb klar bewerten.

Fast zwei Jahrzehnte im Sales beweisen die Wirksamkeit dieser Hebel. Bist Du bereit, Klarheit zu gewinnen?



Vertriebsperformance Quick-Check

Wie es funktioniert

① **Bewerte alle 13 Dimensionen** Deines Vertriebs auf einer Skala von 1 (schlecht) bis 5 (exzellent). Bilde dann **pro Dimension** den **Durchschnitt**.

② **Auswertung:**
Folgt am Ende des Dokuments.
Viel Spaß beim Analysieren!

Bewertungsskala (1-5)

Sehr schlecht



Exzellent



1. Positionierung & ICP

	1	2	3	4	5
Ist der Zielkunde (ICP) klar und dokumentiert?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es eine klare Value Proposition?	☐	☐	☐	☐	☐
Differenzierung vom Wettbewerb erkennbar?	☐	☐	☐	☐	☐
Versteht das Team die Kernbotschaft?	☐	☐	☐	☐	☐
Ist das Angebot auf den idealen Kunden zugeschnitten?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es Negativ-Kundenprofile (wen wollen wir nicht)?	☐	☐	☐	☐	☐
Werden ICPs regelmäßig überprüft?	☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:



2. Go-to-Market Strategie

	1	2	3	4	5
Ist der Vertriebsprozess dokumentiert und wiederholbar?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es eine Balance aus Inbound, Outbound und Partnering?	☐	☐	☐	☐	☐
Passt die Strategie zur Unternehmensgröße?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es eine klare Verantwortungsverteilung zwischen Marketing & Sales?	☐	☐	☐	☐	☐
Ist die Buyer Journey abgebildet und verstanden in Marketing & Sales?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es standardisierte Playbooks?	☐	☐	☐	☐	☐
Wird die Strategie regelmäßig angepasst?	☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:	☐	☐	☐	☐	☐
---------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

3. CRM & Systeme

	1	2	3	4	5
Wird das CRM durchgängig genutzt?	☐	☐	☐	☐	☐
Sind Daten aktuell und vollständig?	☐	☐	☐	☐	☐
Ist das System für Seller einfach zu bedienen?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es Automatisierungen (z. B. Follow-ups, Reports)?	☐	☐	☐	☐	☐
Wird das CRM zur Steuerung (Forecast, KPIs) genutzt?	☐	☐	☐	☐	☐
Gibt es klare Eingabe-Standards (Felder, Stages)?	☐	☐	☐	☐	☐
Sind Marketing- und Sales-Daten integriert?	☐	☐	☐	☐	☐
Kann man jederzeit sehen, wo ein Deal steht?	☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

4. Leadgenerierung & Hunting

Gibt es ein Zielkunden-Universum (Named Accounts)?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden viele Leads pro Woche/ Monat generiert?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Gibt es eine klare Trennung zw. Hunter und Farmern?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Wie werden Leads qualifiziert (BANT, MEDDIC)?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Werden alle Leads ins CRM eingetragen?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Gibt es einen definierten Outreach-Prozess?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Welche Kanäle funktionieren am besten?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Wie hoch ist die Lead → Opportunity Conversion Rate?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Wird Outbound konsequent gemessen?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

5. Sales- & Verhandlungsskills

Können Seller auf Entscheider-Level verkaufen?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird Value Selling praktiziert oder Preis verkauft?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Werden Preise souverän verhandelt und geschützt?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Gibt es häufig unnötige Rabatte?

☐	☐	☐	☐	☐
-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Können Seller mit Einwänden professionell umgehen?

☐☐☐☐☐

Nutzen sie Storytelling/Case Studies?

☐☐☐☐☐

Gibt es ein strukturiertes Negotiation-Framework?

☐☐☐☐☐

Können Seller Deals effektiv closen?

☐☐☐☐☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

6. Führung & Team

Gibt es klare Rollen & Verantwortlichkeiten?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden regelmäßige Sales-Coachings durchgeführt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist die Führungskraft selbst im Vertrieb aktiv/fachlich fit?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es wöchentliche 1:1s oder Team-Sales-Meetings?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist das Team nach Stärken optimal aufgestellt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es ein Belohnungssystem, das Verhalten steuert?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden Erfolge gefeiert und sichtbar gemacht?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist die Führungskraft Sparringspartner oder nur Kontrolle?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

7. KPIs & Steuerung

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Gibt es 3–5 zentrale Sales-KPIs?

☐☐☐☐☐

Werden KPIs regelmäßig überprüft?

☐☐☐☐☐

Sind KPIs auf Team- und Mitarbeiterenebene heruntergebrochen?

☐☐☐☐☐

Gibt es transparente Dashboards?

☐☐☐☐☐

Werden Pipeline-Health und Conversion Rates getrackt?

☐☐☐☐☐

Werden Abweichungen vom Ziel frühzeitig adressiert?

☐☐☐☐☐

Gibt es klare Konsequenzen bei Unterperformance?

☐☐☐☐☐

Sind die KPIs an den Unternehmenszielen ausgerichtet?

☐☐☐☐☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

8. Mindset & Execution Power

Haben die Mitarbeiter „Hunger“ auf Deals?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es ein Ownership-Mindset oder Ausreden?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird fokussiert umgesetzt oder verliert man sich in Diskussionen?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist das Team resilient gegenüber Rückschlägen?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist die Kultur „Win as a team“ oder Silo-Denken?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es Mut für große Ziele?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist der Wille da, in Preisverhandlungen hart zu bleiben?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wie wird mit No-Shows, Ablehnung und Verlusten umgegangen?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

9. Kundenbeziehungsmanagement & Retention

Gibt es strukturierte After-Sales-Prozesse?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wie hoch ist die Wiederkauftrate/ Churn?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden Kunden systematisch in Kategorien eingeteilt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es Account-Pläne für Top-Kunden?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden regelmäßig NPS/ CSAT-Messungen durchgeführt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es Cross-/ Upselling-Prozesse?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird Kundenfeedback systematisch erhoben und genutzt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es klare Übergaben v. Sales zu Customer Success?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

10. Pricing & Angebotsmanagement

Sind Preise klar definiert und dokumentiert?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Werden Rabatte kontrolliert vergeben?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es ein Value-basiertes Pricing-Modell?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird Pricing regelmäßig überprüft (Wettbewerb, Markt)?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Sind Angebote standardisiert oder Ad-hoc?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist die Angebotsdarstellung professionell & überzeugend?

☐☐☐☐☐

Gibt es ein Freigabeprozess für Sonderkonditionen?

☐☐☐☐☐

Können Seller Preise argumentieren, ohne sofort Rabatte zu geben?

☐☐☐☐☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

11. Pipeline-Management & Forecasting

Wird die Pipeline regelmäßig bereinigt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Sind die Stages im CRM klar definiert?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es einheitliche Definitionen (z.B. „Qualified Opportunity“)?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wie realistisch ist das Forecasting?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Gibt es Abweichungen zwischen Forecast und Realität?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird die Pipeline nach Prioritäten gemanagt?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Ist es klar, wo Deals „hängenbleiben“?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Wird die Pipeline-Health regelmäßig überprüft?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Durchschnitt:

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

12. Training & Enablement

Gibt es regelmäßige Sales-Trainings (der Skills, nicht nur zum Produkt)?

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

Nutzen Seller Playbooks, Vorlagen und Best Practices?

☐☐☐☐☐

Gibt es ein Onboarding-Programm für neue Mitarbeiter?

☐☐☐☐☐

Bekommen Seller individuelles Coaching?

☐☐☐☐☐

Gibt es eine Lernkultur (Feedback annehmen, Coachability)?

☐☐☐☐☐

Werden Best Practices dokumentiert und geteilt?

☐☐☐☐☐

Gibt es Shadowing / Peer-Learning?

☐☐☐☐☐

Werden Trainings evaluiert (Transfer in den Alltag)?

☐☐☐☐☐

Durchschnitt:

☐☐☐☐☐

13. Strategie & KI

- Ist die Geschäftsführung mit eingebunden in die Sales-Strategie?
- Wie unterstützt die Geschäftsführung die Sales-Strategie?
- KI-Strategie: Was plant Ihr durch KI zu automatisieren/ anzureichern?
- Wichtige Prozesse für (KI-) Automatisierung: Wie KI ready seid Ihr?
- Ist eure Idealvorstellung im Sales aus eigener Kraft und ohne externe Hilfe erreichbar?

Notizen:

Auswertung

Hast Du alle Dimensionen bewertet?

Super! Das sind Deine Take-Aways:

① ⚠️ Gefahrenzone

Bei Einzelaussagen, bei denen Du unter 3 Punkten liegst, lohnt es sich, genauer hinzuschauen.

Sprich mich an! Wir erörtern gemeinsam, wie Du weiterkommst.

② 🏆 Quick Wins

Wenn eine Dimension eine gute Gesamtbewertung hat, aber 1-2 der Aussagen stark schwächeln, dann wäre deren Verbesserung ein Quick Win für Eure Leistung in dieser Dimension.

③ 📈 Der Fokusplan

Entscheide Dich für 3 Dimensionen, die Du in der nächsten Zeit verbessern willst. Definiere für diese Bereiche einen Plan mit klaren 1) To-Dos, 2) Zeitvorgaben und 3) Verantwortlichkeiten.

Warum wirklich alle Punkte (Einzelaussagen) wichtig sind

Weil Performance eben kein Zufall, sondern das Zusammenspiel genau dieser Aspekte ist.

Viel Spaß beim Analysieren!



Andreas Förster
Holistic Counselling

Ich hoffe, das Tool hat Dich
jetzt schon weitergebracht.

Wirklich jedes Unternehmen kann seinen
Vertrieb verbessern.

Wenn Du funktionierende Ansätze und
einen starken Partner für Vertriebscoaching
& Beratung haben willst, lass uns gleich
sprechen.

Und wenn Du Hilfe bei
der Umsetzung brauchst,
bin ich für Dich da.

 Ich begleite Dich auf dem Weg
zum perfekte Sales-System.



Schreibe uns unter:
www.holistic-counselling.de/kontakt