



ODGERS BERNDTSON

Search Intelligence



Morgendagens Salg DI
Bestyrelsesformand og partner
Troels Gjerrild 21. november
2019

Rollerne skifter



Bestyrelsen blander sig i det hele som aldrig før og bliver snart presset af ejerne

CEO er kommunikatoren, som identificerer og personificerer virksomheden

Kommunikationschefen er gået fra talsmand til spindoktor

CFO(O) bliver stadig mere "procesrevisor", blander sig i operationen og sparrer med forretningsenhederne

HR er blevet til **People**; ledet af en forretnings-M/K og er en aktiv medspiller i forandringsprojekter

Marketing skifter fra konceptudvikling til Big Data og data analytics.

IT bliver på en gang mere proces- og forretningsfokuseret og samtidig mere opdelt i drift og digitalisering

Supply Chain får ansvaret for hele værdikæden

Salgschefen bliver udfordret...



Rollerne skifter II



SALG version 1.1

INDKØB version 3.0

SUPPLY CHAIN har allerede slugt Indkøb, så hvorfor ikke også Salg?



Mine observationer



Den dygtigste sælger bliver udnævnt til en lederrolle, men har ikke forudsætninger for LEDELSE

Fremtiden er lidt forsinket i salgsafdelingen

Personer med højere uddannelse går sjældent sælgervejen

Softskills lærer vi ikke på Business Schools

De 5-10% bedste ledere leverer det dobbelte på bundlinjen

Det nemmeste er at tale om KPI'er og budget frem for at være en autentisk leder

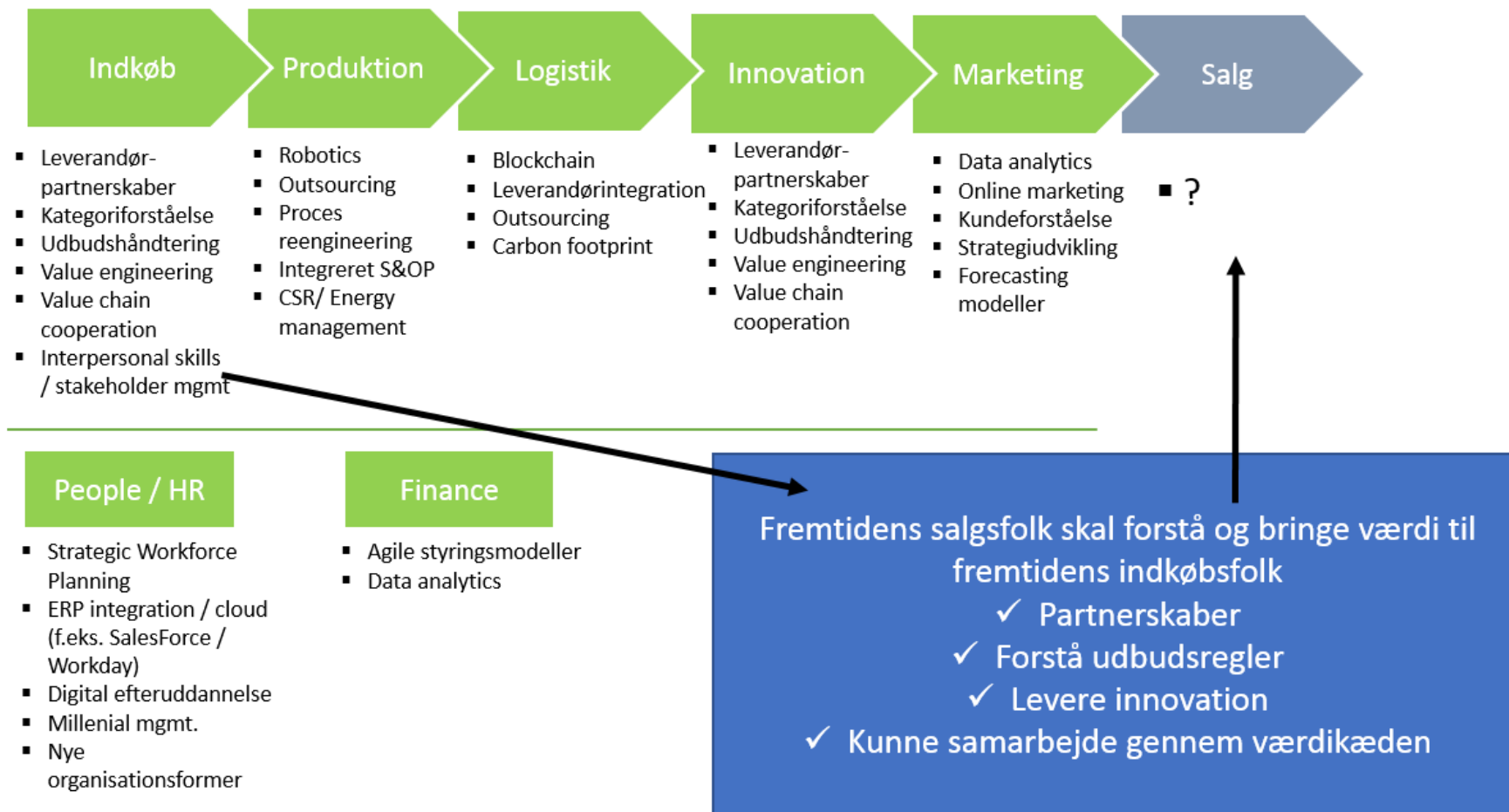
Stillingsindholdene ændrer sig konstant

En yderligere observation



Det kommer aldrig til at gå så langsomt, som det gør i dag.

Krav til salg er mindre klart definerede end øvrige funktioner



Væsentlige skift i kravene til salgsledelsen



FRA

- Dit netværk
- Din relationsskabelse
- Din forhandlingsevne
- Din ihærdighed
- Din ledelsesindsats i forhold til sælgende personale
- Din strukturerede opfølgning – evt. via CRM systemer mv.



TIL

- Din virksomheds omdømme, værdier og sociale profil
- Din forståelse af kundens værdikæde, strategi og fremtidige
- Din forståelse af egen værdikæde og fremtidige muligheder
- Din evne til at bringe virksomhedens kompetencer i spil, ink innovation
- Din evne til at matche kundens nøglepersoner med egne k
- Din ledelsesindsats i forhold til kundeteams
- Din digitale forståelse og nysgerrighed "beyond CRM"

Fremtidens salgsleder – hvad kigger vi efter



- Resultatskabende
- Intellektuelt åben og nysgerrig
- Etisk kompas/intuition, ansvarlighed
- Empati
- Relations- og tillidsskabende
- Mod og robusthed
- Viljestyrke, handlekraft
- Energi
- Culture fit og culture add



Mine bedste råd



Gør dig spilbar - undgå blindgyder



Din fremtræden er vigtig – førstehåndsindtrykket er ofte det stærkeste



Skift i tide – inden du bliver skiftet ud



Den ultimative personlige udvikling er at skifte job – her kommer alle dine kompetencer i spil



Skab synlige resultater og markedsfør dig/dem på en "ydmyg" måde - udarbejd cases, der kan fortælle om dine resultater



Vær nysgerrig – stil (de rigtige) spørgsmål



Tænk et niveau op – det er nemmere at træffe de rigtige beslutninger, når man forestiller sig, at man sidder på toppen

Dit CV skal være fremadrettet og dermed målrettet det job, du ønsker at få i fremtiden

Tak for jeres opmærksomhed og husk:



Der er to typer sælgere:

Den, der sælger dig noget

versus

Den, du køber af

Mit eget husråd

Placering i søskendeflokken

- **Den ældste**
 - Typisk ja-siger
 - Bestemmende med stor ydre selvsikkerhed
 - Dygtig, ambitiøs, elsket for sine præstationer
 - Traditionsbunden og resultatorienteret med et stort kontrolbehov
- **Den mellemste**
 - Mere social og afhængig af sine venner
 - Fleksibel og omstillingsparat
 - God til at lytte, en dygtig mægler med stærk retfærdighedssans
 - Midter- og konsensusøgende
- **Den yngste**
 - Typisk nej-siger
 - Offensiv, eventyrlysten og risikovillig
 - Stort selvværd, går gerne sine egne veje
 - Underholdende, frisindet og med en stor oprørstrang
- **Enebarnet**
 - Skal være det hele for forældrene
 - Solist på mange måder
 - Mere iagttager end deltager
 - Ansvarsfuld, velorganiseret og alvorlig

