



## Vertriebsprofis im Persönlichkeitscheck

Vertriebsprofis im Persönlichkeitscheck  
Neues Whitepaper von Apenberg & Partner: Welche Persönlichkeit haben erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter. Sie gehören zu den gefragtesten Berufsgruppen Deutschlands und dies nicht nur in der Druck- und Verlagsbranche. Grund genug, um das Berufsprofil einmal näher unter die Lupe zu nehmen: Apenberg & Partner erläutern in ihrem neuen Whitepaper, was einen gewöhnlichen von einem Top-Verkäufer unterscheidet. Dass Vertriebsprofis über eine hohe Fachkunde in ihrem jeweiligen Marktsegment verfügen, ist unabdingbar für eine kompetente Beratung ihrer Kunden. Dieses Fachwissen lässt sich durch Aus- und Weiterbildungen sowie branchenbezogene Praxiserfahrungen erwerben. Im Vertrieb jedoch mehr als in anderen Unternehmensbereichen entscheidet zu einem Großteil auch die Persönlichkeitsstruktur über Erfolg oder Misserfolg im Job. Dieser Fakt ist vor allem für HR-Verantwortliche im Rahmen von Personalauswahlprozessen von entscheidender Bedeutung. Wie jedoch lässt sich die Persönlichkeit von Bewerbern erfassen? Hierzu nutzen Personalverantwortliche immer häufiger persönlichkeitsbezogene Analyseverfahren, um zusätzlich zur Güte der fachlichen Kompetenz auch Informationen zum Persönlichkeitsprofil der Kandidaten zu erfahren. Apenberg & Partner nutzt im Rahmen von Personalauswahlprojekten das wertebasierte Persönlichkeitsverfahren profilingvalues. Die permanente hohe Nachfrage der Druck- und Medienbranche nach Spezialisten im Vertrieb und Verkauf nahmen die Print Business Consultants zum Anlass, um im gleichnamigen Whitepaper, "Vertriebsprofis im Persönlichkeitscheck", ein persönlichkeitsbezogenes Anforderungsprofil spezifisch für die Tätigkeit im Vertrieb zu erstellen. Darin erläutern Apenberg & Partner anhand der profilingvalues-Systematik, welche Persönlichkeitskompetenzen entscheidend sind, um im Verkaufs- und Vertriebsbereich erfolgreich arbeiten zu können. Das Whitepaper ist kostenlos als Download erhältlich unter [www.apenberg.de](http://www.apenberg.de). Mehr zum Thema Talent-Monitoring via profilingvalues erfahren Sie auf der Website von Apenberg & Partner in der Rubrik Personalberatung. Apenberg & Partner ist ein etabliertes Beratungsunternehmen mit Sitz in Hamburg. Als Print Business Consultants beraten wir Unternehmer und Manager der Druckindustrie und Printmedien. Seit 1987 wurden mehr als 250 namhafte Unternehmen der Branche beraten. Unsere Beratungskompetenzen konzentrieren wir auf die Bereiche Unternehmensberatung, Personalberatung und Mergers + Acquisitions. International sind wir deutsche Partner von GAIN (Graphic Arts Intelligence Network), einer Partnerschaft von unabhängigen Branchenberatern. Frau Bettina Weiß  
Telefon: (040) 450 121 43  
Telefax: (040) 450 121 20  
E-Mail: [presse@apenberg.de](mailto:presse@apenberg.de)  
Apenberg & Partner GmbH  
Print Business Consultants  
Ulmenstraße 21  
22299 Hamburg  
[www.apenberg.de](http://www.apenberg.de)  
[www.gain-europe.eu](http://www.gain-europe.eu)

## Pressekontakt

Apenberg & Partner GmbH

22299 Hamburg

[presse@apenberg.de](mailto:presse@apenberg.de)

## Firmenkontakt

Apenberg & Partner GmbH

22299 Hamburg

[presse@apenberg.de](mailto:presse@apenberg.de)

Apenberg & Partner gehört in Deutschland zu den führenden Beratern der Medien und Druckindustrie. Gemäß unserem Leitsatz "Veränderung braucht Partner" stehen wir für wirksame und nachhaltige Verbesserungen von GuV und Bilanz, hinterlegt durch erstklassige Referenzen. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen strategisches Management und Innovation, Prozessmanagement und Organisation, Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten, Turnaround-Management und der Kauf und Verkauf von Unternehmen. Hinter Print Business Consulting verbirgt sich mehr als 25 Jahre erfolgreiche, branchenorientierte Beratung für Druckunternehmer und Verleger. Seit der Gründung des Unternehmens haben wir mehr als 700 Beratungsprojekte für unsere Klienten durchgeführt.