

Blue Pepper Sales Monitor



Sales Drives | Sales Attitudes | Sales Skills

Inzicht in de saleskwaliteiten van jezelf, je team en je nieuwe collega's

Direct inzicht in de saleskwaliteiten van jezelf, je team of je nieuwe collega's

Het succesvol verbeteren van de salesperformance begint altijd bij jezelf. Maar hoe staat het nu eigenlijk met jouw sales competenties of sales *mindset*? Weet jij zelf wat er nodig is om de stap te maken om de beste in sales te worden?

Daarom is het belangrijk inzicht te krijgen in jouw specifieke sales kwaliteiten. En dat kan nu heel makkelijk met *Blue Pepper Sales Monitor*, the one step to drive sales performance. Met onze Sales Monitor zie je in één overzicht jouw drijfveren, attitudes, sales competenties en je ontwikkelprioriteiten.

Met het overzicht van je Sales team krijg je een zeer compleet beeld wie waar goed in is en welke klanten het beste bij je passen. Zo kan je onze Sales Monitor ook inzetten bij het werven van je nieuwe sales collega's of om te bepalen wie de beste manager voor het team is.



Eenvoudig en relevant

- Eenvoudig online in te vullen
- Duurt 60 minuten
- Specifiek voor Sales
- Laagdrempelig en waardevol

Grondig en betrouwbaar

- Uitgebreid rapport voor jouw persoonlijke ontwikkeling
- Betrouwbaar en relevant
- Wetenschappelijk gevalideerde vragenlijst
- Volledig conform nieuwe privacywetgeving

Glashelder overzicht

- Jouw sales kwaliteiten in één dashboard
- Focus op de ontwikkeling van jouw sales competenties en mindset
- Vergelijk jezelf met anderen om van elkaar te kunnen leren
- Krijg direct inzicht in je eigen ontwikkelprioriteiten

Verbeter direct jouw sales performance

- Je kan direct aan de slag met je rapport
- Goede voorbereiding voor een beoordelingsgesprek
- Te gebruiken voor zowel individuele ontwikkeling als voor teams
- Geeft direct inzicht in de match van kandidaten met de functie





Ik wil inzicht in de kwaliteiten van mijn salesteam

Wie maakt nu het verschil in mijn salesteam? Wie zou ik kunnen promoveren tot leidinggevende? Waar zouden we aan moeten werken met het team? Met Blue Pepper Sales Monitor krijg je direct en eenvoudig antwoord op deze vragen.

Past mijn kandidaat bij deze functie?

Wie gaat mij helpen mijn targets te realiseren? De CV's zijn veelbelovend maar kloppen ze wel? Of kan ik toch beter die interne kandidaat nemen? Met de Sales Monitor dashboard krijg je in één oogopslag een helder inzicht om zodoende de juiste kandidaat te kiezen.

Ik wil inzicht in mijn eigen saleskwaliteiten

Je denkt dat je weet waar je goed in bent en waar je zwaktes liggen, maar is dat ook zo? Misschien zit er ergens een verrassing. Onze Sales Monitor helpt je om jezelf te ontwikkelen, of een sales job te vinden die nog beter bij jouw kwaliteiten past.

Visie achter Blue Pepper Sales Monitor

Al jarenlang werken we voor grote en kleine organisaties om hen te helpen hun (sales) medewerkers te ontwikkelen en de juiste kandidaat te selecteren als er vacatures ontstaan. Daarbij opereren wij als gespecialiseerd salestrainingsbureau. Hierbij is het vooral belangrijk om te beginnen met een eenvoudig, goed gevalideerd assessment om de huidige kwaliteiten helder in kaart te brengen. De visuele terugkoppeling is daarbij voor de doelgroep zeer belangrijk, voor het doornemen van een lijvig rapport heeft de gemiddelde salesmedewerker geen tijd. Maar de kwaliteit van de achterliggende theorie en de validatie van het instrument zijn wel heel belangrijk! Daarnaast is het voldoen aan de privacyrichtlijnen uiteraard een vereiste. Blue Pepper Sales Monitor biedt dit allemaal en helpt daarmee salesmedewerkers een beter inzicht in zichzelf te krijgen, salesmanagers betere keuzes te maken en salesorganisaties zich te richten op de dingen die er toe doen.

Hoe Werkt het?

Wij geven je inzicht in je eigen sales kwaliteiten, in de competenties van je salesmedewerkers en van je nieuwe sales kandidaten. Dat doen we door middel van een gevalideerd en betrouwbaar online assessment, waardoor we op *20 verschillende sales competenties* een score kunnen terugkoppelen. De *competenties* en *mindset* staan voor belangrijke kwaliteiten die je nodig hebt in je carrière in sales, zoals *jouw sales drive*, *jouw passie* maar ook je *ondernemerschap* en bijvoorbeeld je *closing skills*. Met die analyse kun je direct zelf aan de slag, of je kunt er je team beter mee aansturen. Of de juiste kandidaat zoeken voor de sales vacature in jouw team





Het online assessment

Waar liggen mijn sterke punten en ontwikkelprioriteiten op salesgebied?

Blue Pepper Sales Monitor maakt gebruik van een uitgebreide online vragenlijst die alle aspecten van het sales vak in kaart brengt. We gebruiken daarvoor een gevalideerde serie vragen, gebaseerd op diverse sales theorieën en onze jarenlange ervaring in sales trainingen. De betrouwbaarheid van de vragenlijst is hoog, we meten ook de consistentie van de antwoorden door middel van controlevragen en de tijd die nodig is voor het invullen. We kunnen je antwoorden vergelijken met een benchmark voor verschillende **Sales** rollen (als je dat wilt). Voor **Sales Managers** hebben we een speciale versie van het assessment, waar ook specifieke management vaardigheden in worden meegenomen zoals coaching en recruitment skills.

Dashboard en rapport

In één oogopslag inzicht in de saleskwaliteiten en ontwikkelprioriteiten

Het dashboard geeft je in één oogopslag alle informatie over de scores van het assessment. Voor elke competentie die we meten krijg je een score terug, soms in de vorm van stoplichten die aangeven of iets in voldoende mate aanwezig is, soms in de vorm van metertjes die je score weergeven ten opzichte van de benchmark. We hebben de dimensies onderverdeeld in **Sales Drives** (waaronder de motivatieaspecten om in sales te willen zitten), **Sales Attitudes** (de vier meest belangrijke attitudes die het verschil maken in sales) en **Sales Skills** (de vaardigheden die je hebt om diverse onderdelen van het sales vak uit te oefenen). Daarnaast geven we een score voor een aantal omgevingsfactoren die belangrijk zijn. In het uitgebreide rapport geven we meer informatie over deze verschillende onderdelen.



Verbeter je sales

Ga aan de slag met de resultaten

Het rapport geeft, naast het dashboard, een compacte uitleg van de verschillende competenties en waardes uit het rapport en daarnaast een diepere analyse van de resultaten. We beschrijven ook je ontwikkelpotentieel voor jouw functie of vacature, of een vergelijking met verschillende sales rollen (als je daarvoor gekozen hebt). Je kunt met het rapport dus een ontwikkelgesprek beginnen, of je kunt het gebruiken als start van een ontwikkeltraject, of om nieuwe kandidaten te testen op geschiktheid voor een sales vacature. Wil je hulp bij het kiezen van de juiste ontwikkelrichting? We helpen je daar graag bij.





Wij zijn Blue Pepper. Blue staat voor structuur, Pepper voor actie. Of te wel; gestructureerde actie. Blue Pepper partners en associates maken bedrijven commercieel en structureel sterker. Waarbij wij continue de commerciële slagkracht en de saleseffectiviteit van jouw bedrijf vergroten. Met meer dan 10% in 3 maanden laten wij jouw Commerciële Fabriek (nog) harder roken... Op de korte en de lange termijn.

Tevreden gebruikers Blue Pepper Sales Monitor

Blue Pepper Sales Monitor is geschikt voor kleine en grote organisaties, voor iedereen die in een salesrol werkt of zou willen werken. Individuele salesmedewerkers hebben meer inzicht gekregen in hun kwaliteiten, salesmanagers hebben gezien welke kwaliteiten aanwezig zijn en waar op bijgestuurd kan worden, managers hebben betere salesmedewerkers kunnen selecteren voor belangrijke vacatures in hun team. Allemaal met behulp van onze Sales Monitor.

Referenties:

Blue Pepper werkt voor en met start & scale-ups, (groot) MKB en Corporates.

Contactinformatie:

Blue Pepper

Margrietlaan 22

5263 BV

Vught, Nederland

www.bluepepper.blue

info@bluepepper.blue

+31 73 2080022

