

Mr. Thomas Sample  
**JOB PROFIL: Sales Director**

01.01.0001  
Persönlich und vertraulich

## JOB ANFORDERUNGEN

Die Ergebnisse der ausgefüllten Job-Analyse zeigen, dass eine Person in dieser Position die folgenden Fähigkeiten haben sollte:

- Andere, die in ihrem eigenen Fachbereich nicht sehr selbstbewusst sind, zu beraten, zu unterstützen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Moral und Selbstbewusstsein anderer zu stärken und sie dazu ermutigen, ihre besten Leistungen zu erbringen.
- Eine positive und innovative Atmosphäre schaffen, die anderen dabei hilft, sich ganz den vorliegenden Aufgaben zu widmen und sie nötigenfalls zu motivieren über die normale Pflichterfüllung hinauszugehen, um ihre wichtigsten Ziele zu erreichen.
- Es leicht finden, auf andere zuzugehen und sie zu ermuntern, Chancen zu erkennen und höhere Standards zu erreichen.
- Auch in negativen Situationen selbstbewusst bleiben. Andere überzeugen, ihre eigenen Ideen zu formulieren und neue Möglichkeiten auszuarbeiten sowie andere ermutigen und begeistern, damit sie einfallsreiche Lösungen für schwierige Probleme entwickeln können.
- Eine Kultur schaffen, in der fortlaufende Verbesserungen möglich sind.
- Nötigenfalls Autorität ausüben und immer versuchen, Zeitvorgaben und Termine einzuhalten, um Probleme zu überwinden.
- Bestrebt sein, Unabhängigkeit zu bewahren. Meinungen und Standpunkte willensstark vertreten, wenn dominierende Personen versuchen, die Ideen und Gedanken anderer zu unterdrücken.
- Am Arbeitsplatz aktiv und energisch vorgehen, anstreben, dass Dinge erledigt werden und gleichzeitig eine Vielzahl von Aufgaben erledigen.

Die Ergebnisse dieser Job-Analyse zeigen an, dass die ideale Person für diese Rolle als freundlich, bestimmt, unabhängig und schnell bezeichnet werden kann und über die Fähigkeit verfügen sollte, andere zu motivieren. Zugänglichkeit und gute Kommunikationsfähigkeiten sind aller Wahrscheinlichkeit nach ebenfalls von einiger Bedeutung, da der Aufgabenbereich möglicherweise vom Mitarbeiter verlangt, dass er eine Vielfalt von Personen in veränderlichen Situationen überzeugen und beeinflussen können muss. Die Person sollte ebenfalls in der Lage sein, Kontakte zu knüpfen und am Marketing teilzunehmen, da es in dieser Rolle wichtig ist, Kaufbereitschaft für Produkte oder Konzepte zu erwecken. Die ideale Person wäre bereit, Herausforderungen anzunehmen und sollte im Ansatz flexibel genug sein, um in einem unstrukturierten Umfeld zu agieren, das ihr Handlungs- und Entscheidungsfreiheit gewährt. Diese Rolle sollte am besten mit einer Person besetzt werden, die als selbstbewusst, enthusiastisch, freundlich, positiv, selbstmotivierend, konkurrenzbetont, abenteuerlustig, mobil, aktiv, rege und unabhängig beschrieben werden kann. Es ist ebenfalls wichtig, dass die Person andere Personen dazu motivieren kann, unter ihrer Leitung die nötigen Ergebnisse zu erzielen.

Bitte beachten Sie, dass die vollständige Analyse und die eventuell anfallenden Fragen in Betracht gezogen werden müssen, wenn das Profil einer Person mit der Job-Analyse verglichen wird; und zwar zusammen mit allen biografischen Daten.

## LEITFADEN FÜR DEN GESPRÄCHSFÜHRER - STELLENBESCHREIBUNG

### Sales Director

Die folgenden Aussagen beziehen sich auf das Stellenprofil, das für die Position von Sales Director erstellt wurde.

Wenn Sie mit dem Großteil dieser Aussagen einverstanden sind, ist das für diese Position erstellte Stellenprofil voraussichtlich eine verlässliche und sachdienliche Darstellung der aktuellen Stellenanforderungen.

#### Einfluss (Hohes I)

- Hin und wieder werden von dem erfolgreichen Bewerber soziale Aktivitäten und gesellschaftliches Engagement außerhalb des Unternehmens verlangt werden.
- Die optimale Stellenbesetzung ist eine Person mit einem zuversichtlichen und ausgeglichenen Wesen.
- Es wird aktiv nach Bewerbern gesucht, die natürliches Selbstvertrauen ausstrahlen.
- Eine wichtige Eigenschaft wird die Fähigkeit sein, auf andere einen positiven Eindruck zu machen.
- Ein wichtiger Bestandteil der Arbeit ist, das begeisterte Engagement anderer zu wecken.

#### Dominanz (Hohes D)

- Die Fähigkeit, Probleme lösen und angemessene Abhilfemaßnahmen zu treffen, wird für den Stelleninhaber von Nutzen sein.
- Eine Anforderung dieser Position könnte ein bestimmter, aber nicht aggressiver Stil sein.
- Entgegenkommendes und sanftes Verhalten muss nicht notwendigerweise eine Anforderung an den erfolgreichen Bewerber darstellen.
- Die Fähigkeit, hohe Ziele zu setzen, kann eine wichtige Anforderung an die Position sein.
- Schnelle Reaktionen auf Veränderungen werden positiv gesehen.

#### Einwilligung (Niedriges C)

- Willensstarke und unabhängige Bewerber werden zahlreiche wichtige Voraussetzungen für diese Position erfüllen.
- Eine Anforderung dieser Position ist eine bestimmte, bisweilen sogar eigensinnige Unabhängigkeit.
- Eine regelorientierte, systematische und perfektionistische Person ist mit den Hauptanforderungen dieser Position unter Umständen nicht kompatibel.
- Es kann vorkommen, dass für diese Position Personen gesucht werden, welche in ihren Meinungen und Entscheidungen standhaft und bestimmt sind.
- In Betracht gezogene Bewerber sind in den meisten Fällen ausdauernd und beharren teilweise hartnäckig auf ihren Standpunkten.

#### Beständigkeit (Niedriges S)

- Selbstkritik und Fehlersuche werden für das Erreichen einer sehr guten Leistung von wesentlicher Bedeutung sein.
- Es werden für diese Position Bewerber gesucht, die darauf bedacht sind, ein hohes Arbeitstempo zu bewahren und die mit der bloßen Aufrechterhaltung des Status Quo unzufrieden sind.
- Bewerber, die immer nach neuen und besseren Möglichkeiten zur Problemlösung suchen, sind in dieser Position willkommen.
- Es werden von Stelleninhabern, die versuchen, diese Position zufrieden stellend auszufüllen, Mobilität und

Wachsamkeit verlangt.

- Personen mit klar zielgerichteter Rastlosigkeit kommen in die engere Auswahl für diese Position.

