

RAPPORT
**MARKETING EN
SALES POTENTIEEL
TEST**



Respondent: Jill Voorbeeld
E-mailadres: voorbeeld@testingtalents.nl
Geslacht: vrouw
Leeftijd: 30
Opleidingsniveau: hbo
Vergelijkingsgroep: Normgroep marketing en sales
Testdatum: 5-10-2016

1. Inleiding

Deze test is het resultaat van een uitgebreid onderzoek dat gedaan is naar de persoonlijkheidskenmerken van 'de ondernemende sales professional'. Dit type neemt binnen de gehele populatie mensen die werkzaam zijn in de sales, of in bredere zin marketing en sales, een bijzondere positie in. Het is namelijk die persoon die op 'zeer eigen wijze' in staat is om echt het verschil te maken voor een product, een afdeling of zelfs voor een gehele organisatie.

Het spreekt echter voor zich dat het werkkterrein van de marketing en sales heel breed is en dat er dus ook veel verschillende functies bestaan met elk hun specifieke eisen. Van een accountmanager wordt bijvoorbeeld verwacht dat hij/zij de accounts zorgvuldig beheert. Van een doorgewinterde verkoper is daarentegen bekend dat ze vaak juist niet ordelijk zijn, soms zelfs als slordig te boek zullen staan. In het algemeen zal het wel zo zijn dat een extraverte persoonlijkheid en een goede omgang met mensen kenmerken zijn die voor iedereen werkzaam in de marketing en sales van belang zijn.

Deze test is samengesteld op basis van praktijkervaring uit de werving- en selectiebranche én de kenmerken die betrekking hebben op een standaard 'salesprofiel' zoals die bekend zijn in de wetenschappelijke literatuur. De test is in de onderzoeksfase ingevuld door 460 mensen waarvan een groot deel werkzaam is in de marketing en sales. Uiteindelijk zijn er 7 kenmerken van ondernemende sales professionals naar voren gekomen. Je score op die 7 kenmerken ten opzichte van de vergelijkingsgroep vind je in dit rapport terug.

2. Normgroep en interpretatie

2.1 Normgroep

De normgroep is de groep mensen met wie je in dit rapport wordt vergeleken. In dit rapport word je met een speciale groep mensen vergeleken. De normgroep bestaat uit alleen maar mensen die werkzaam zijn in de marketing en sales.

De groep van 263 personen bestaat voornamelijk uit mannen (80%) en is hoog opgeleid (HBO/WO, 70%). Het overgrote deel is tussen de 25 en 44 jaar (75%) en de deelnemers zijn hoofdzakelijk Nederlands (90%). De gemiddelde zelfbeoordeling van hen over de mate van succesvol zijn in hun werk was een 7,5. Ongeveer een derde gaf aan mee te doen voor hun plezier, tweederde was op zoek naar zelfinzicht en hun sales-potentieel.

2.2 Interpretatie

Bij het lezen van je rapport moet je twee dingen goed voor ogen houden. Ten eerste heeft een hoge of een lage score op een schaal geen betekenis in de zin van goed of slecht. Immers, ieder voordeel heeft zijn nadeel. Een hoge score op een schaal kan voor een bepaalde functie noodzakelijk zijn, terwijl het voor een andere functie juist niet noodzakelijk is. Gemiddelde scores geven vaak aan dat je beide kanten op kunt.

Ten tweede moet je je realiseren dat je scores relatief zijn ten opzichte van de groep mensen met wie je wordt vergeleken. Dit betekent dat je dus hoog of laag scoort ten opzichte van de vergelijkingsgroep. In dit rapport bestaat de vergelijkingsgroep uit mensen die allemaal werkzaam zijn in de marketing en sales en daarbij ook nog eens vaak behoren tot de groep 'ondernemende sales professionals'. Ze zijn verder hoog opgeleid, bijna allemaal man en qua leeftijd in een fase van carrière-ontwikkeling. Je wordt dus met een behoorlijk speciale groep mensen vergeleken!

3. Rapportage

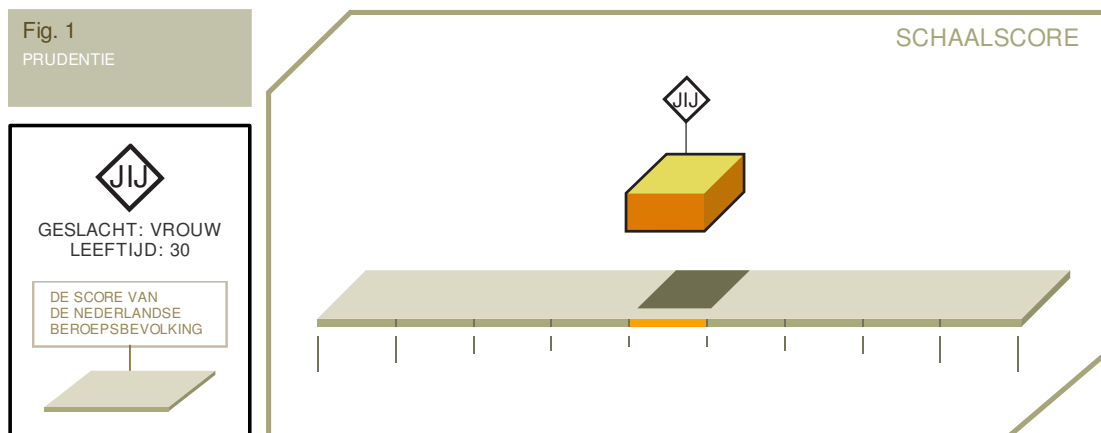
Een score op elk van de 7 schalen plus een gecombineerde schaal voor het profiel 'ondernemende sales professional' wordt in dit rapport gegeven. Dit profiel wordt gevormd door een lage score op 'prudentie' en een hoge score op de overige schalen. Ondernemende sales professionals blijken namelijk juist weinig behoudzaam en ordelijk te zijn.

Hieronder wordt je score op elk van de 7 schalen weergegeven. Iedere schaal heeft een definitie die aangeeft wat de schaal meet en betekent. Daarnaast heeft elke schaal ook een benaming om het makkelijk te maken over het rapport te praten met anderen. Kijk echter voor de betekenis van een schaal vooral naar de gegeven definitie.

Elke definitie is geschreven vanuit het perspectief van iemand die hoog scoorde. Iemand die ver naar links scoort op een schaal heeft zichzelf beschreven als iemand die de kenmerken van de schaal in mindere mate heeft dan de normgroep. Verder naar rechts is juist hoger dan het gemiddelde van de normgroep.

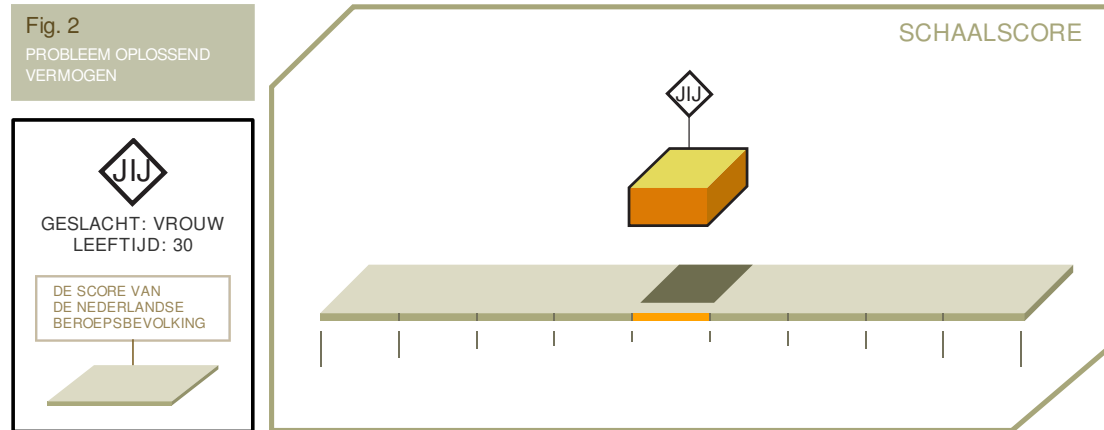
3.1 Prudentie

Mensen die hoog scoren op deze schaal gaan behoedzaam te werk. Taken worden geconcentreerd, ordelijk en niet overhaast benaderd en uitgevoerd. Ten opzichte van de normgroep scoorde je gemiddeld op deze schaal.



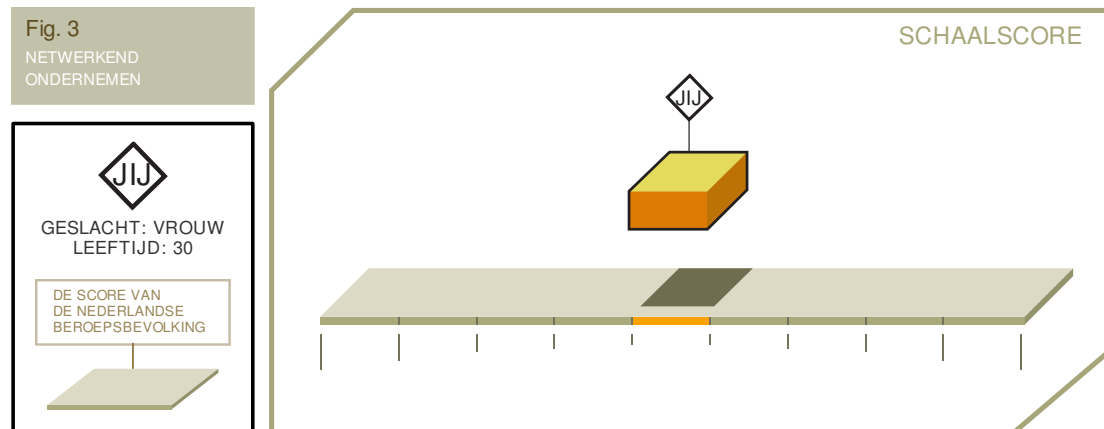
3.2 Probleem oplossend vermogen

Mensen die hoog scoren op deze schaal beschrijven zichzelf als personen die graag en effectief 'ingewikkelde' probleemsituaties oplossen. Ze geven daarbij vaker aan dan anderen origineel te zijn en vernieuwende ideeën te bedenken. Ten opzichte van de normgroep scoorde je gemiddeld op deze schaal.



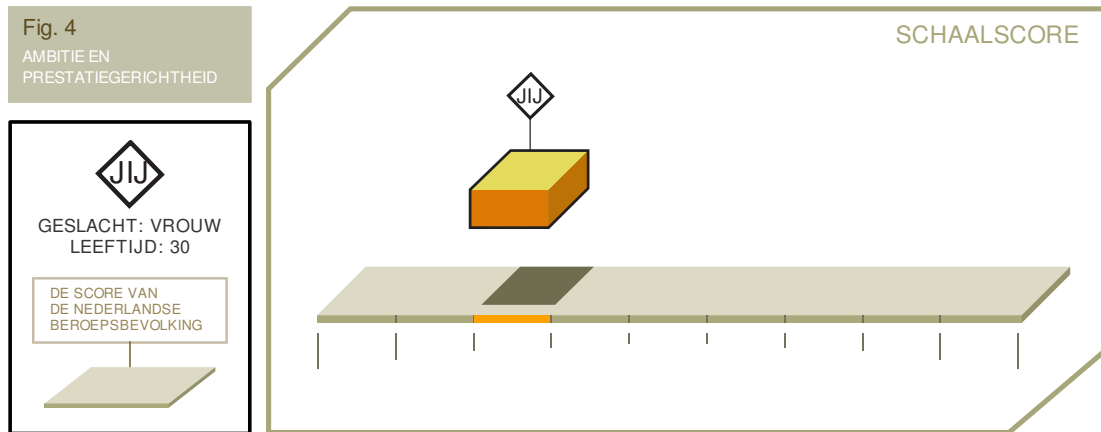
3.3 Netwerkend ondernemen

Hoge scores op deze schaal worden behaald door mensen die graag en goed netwerken en die ondernemendheid waarderen en tonen. Ten opzichte van de normgroep scoorde je gemiddeld op deze schaal.



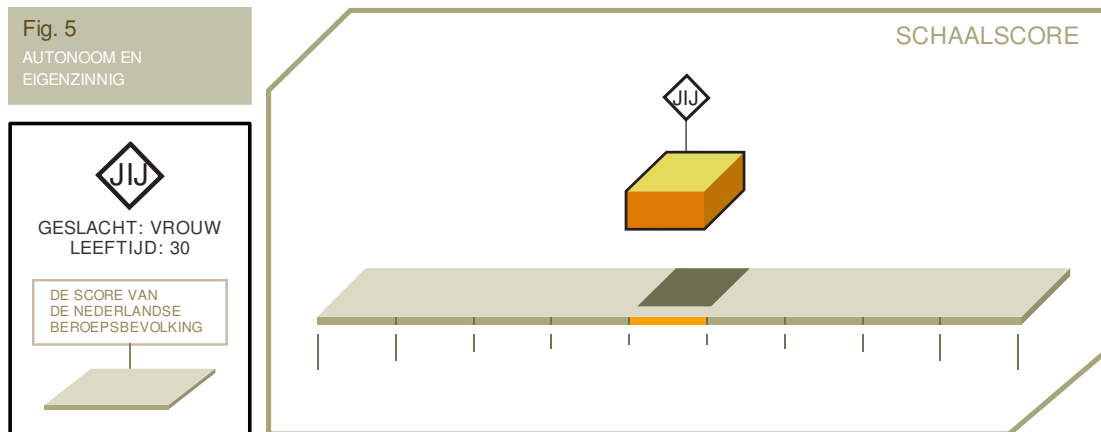
3.4 Ambitie en prestatiegerichtheid

Mensen die hoog scoren op deze schaal hebben een intrinsieke drive om hard te werken. Ze stellen hoge eisen aan zichzelf en anderen, zijn ambitieus en gaan er altijd volledig voor. Ten opzichte van de normgroep scoorde je onder gemiddeld op deze schaal.



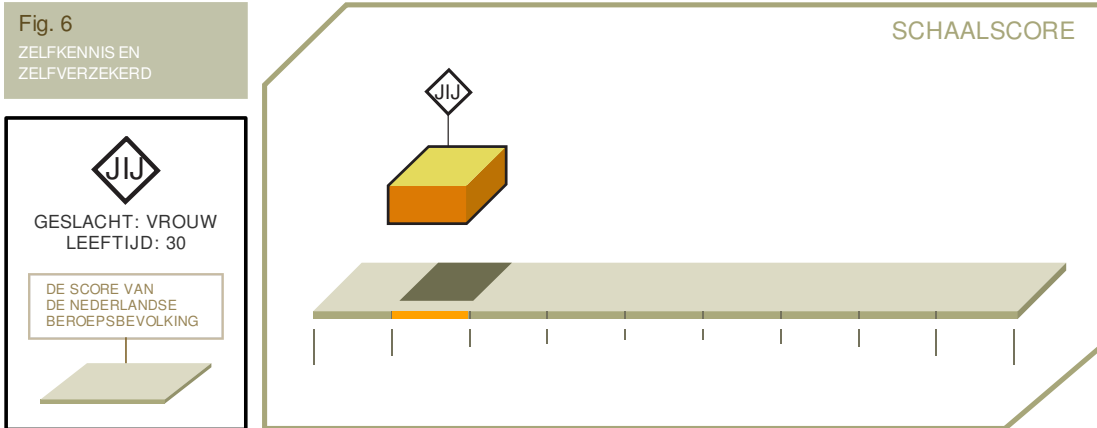
3.5 Autonoom en eigenzinnig

Hoge scores op deze schaal horen bij mensen die positief antwoorden op vragen rondom onafhankelijkheid, het overtuigd zijn van hun mening en het weten wat ze willen. In interactie met anderen zullen ze meer dan anderen overkomen als onverstoort en vasthoudend. Ten opzichte van de normgroep scoorde je gemiddeld op deze schaal.



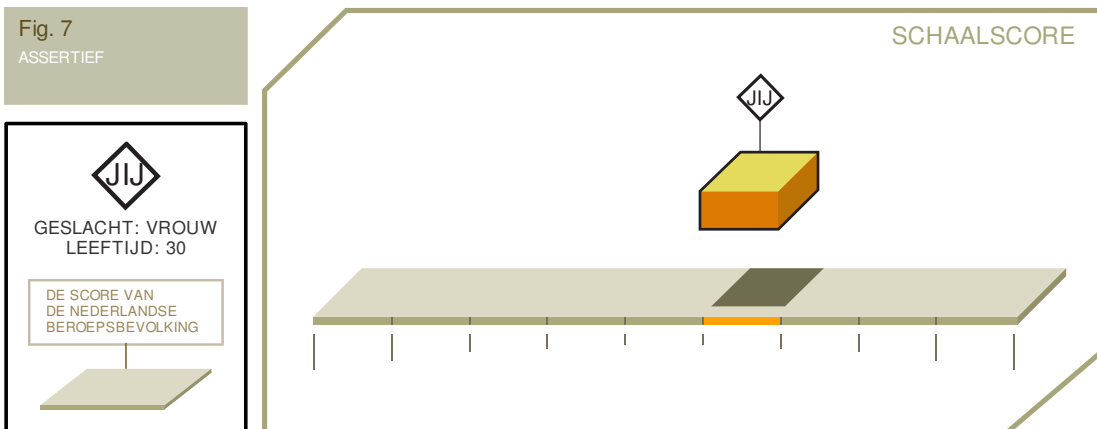
3.6 Zelfkennis en zelfverzekerd

Mensen die hoog scoren op deze schaal weten goed wie ze zijn en wat ze wel en niet kunnen. Ze schetsen daarbij een zeer positief beeld van zichzelf en maken waarschijnlijk een 'zeer' zelfverzekerde indruk. Ten opzichte van de normgroep scoorde je laag op deze schaal.



3.7 Assertief

Hoge scores horen bij mensen die in een groep het voortouw nemen en hun mening direct uitspreken. Ze trekken de aandacht naar zich toe en zullen op anderen een assertieve en wellicht dominante indruk maken. Ten opzichte van de normgroep scoorde je net boven gemiddeld op deze schaal.



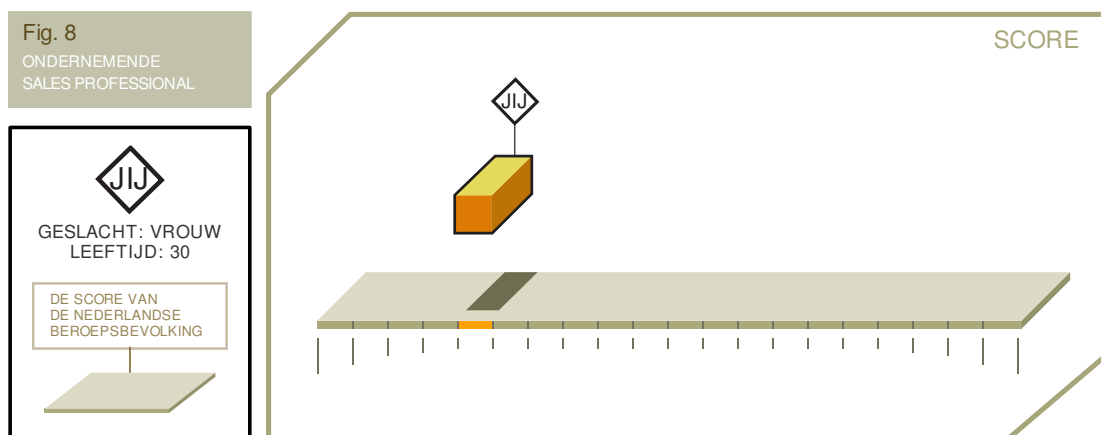
4. Profielscores

Hieronder staat je profielscore voor het speciale profiel 'ondernemende sales professional'. Een hele hoge score hierop geeft aan dat je tot een kleine groep mensen behoort die 'op zeer eigen wijze' net het verschil kunnen maken voor een product, afdeling of organisatie. De ondernemende sales professional heeft een groot probleem oplossend vermogen, is een ondernemende netwerker, is ambitieus, eigenzinnig, zelfverzekerd en assertief. Hij of zij blijkt echter juist weinig 'prudent' te zijn en kan zelfs als slordig te boek staan. Met lagere scores is overigens helemaal niets mis, want voor heel veel andere functies in de sales en daarbuiten is een hoge score op dit profiel juist ongewenst. Een goede accountmanager die in een hecht team moet samenwerken is bijvoorbeeld niet gebaat bij een lage score op 'prudentie' en een hoge score op 'autonoom en eigenzinnig'.

Elke specifieke functie in de marketing en sales zal zijn eigen specifieke profiel hebben. En in dat licht is elke specifieke uitslag op deze test dus ook goed voor een bepaalde specifieke functie.

4.1 Profielscore 'ondernemende sales professional'

Deze schaal is een weerspiegeling van de mate waarin iemand in vergelijking tot de normgroep te karakteriseren is als een 'ondernemende sales professional'. De schaalscore komt tot stand door de scores van alle schalen bij elkaar op te tellen waarbij de score op prudentie juist in negatieve zin meetelt. Dus de typische 'ondernemende sales professional' scoort op alles hoog maar op 'prudentie' juist laag.

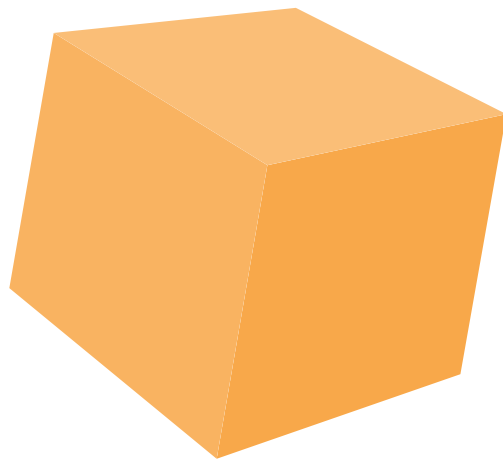


5. Tot slot

Sommige mensen zijn van huis uit wat bescheidener terwijl anderen juist een hoge dunk van zichzelf hebben. Omdat dit rapport een weerspiegeling is van hoe jij jezelf ziet, kan dat de resultaten in een bepaalde richting hebben gestuurd. Afhankelijk van de reden waarom je de test deed kan dit verschillen en je uitslag is dus behalve 'relatief' ten opzichte van de normgroep ook 'relatief' ten opzichte van hoe je de test hebt ingevuld.

Van persoonlijkheidskenmerken wordt algemeen verondersteld dat deze stabiel zijn in de loop van de tijd. Het is daarom raadzamer om te kijken naar de eigenschappen die je hebt en te kijken hoe je deze in je eigen voordeel kan gebruiken dan om te proberen een eigenschap te veranderen. Die laatste weg is veel moeilijker, zo niet onmogelijk, en vraagt naar verhouding veel meer energie. Bovendien is een bepaalde eigenschap die in een bepaalde situatie minder gewenst is, in een andere (werk-)situatie juist zeer gewenst. Het is de uitdaging om in je leven een hobby, studie, partner, (werk-)omgeving te vinden die het beste aansluit bij je persoonlijkheid. Hoe beter de fit tussen je omgeving en jouw persoonlijkheid hoe beter je op je plek zult zijn en hoe beter je zult voelen. Iets dat zich vervolgens vertaalt in geluk, succes of een aangename omgang met anderen.

Tenslotte dient opgemerkt te worden dat deze test zeven kenmerken van je persoonlijkheid heeft gemeten. Maar iemands persoonlijkheid is niet voor honderd procent uit te drukken in zeven kenmerken. Ieder mens afzonderlijk is te uniek om te kunnen bepalen, aan de hand van een set van vragen, hoe hij of zij qua persoonlijkheid in elkaar zit. De test geeft je een vocabulaire om naar je zelf te kijken in vergelijking met anderen en om daar je voordeel mee te doen. Realiseer je met andere woorden dat de test een samenvatting geeft van je persoonlijkheid, zonder een definitief totaaloordeel te vellen. Dat laatste is theoretisch bijna onmogelijk.



(Hier jouw bedrijfsnaam)

Powered by TestingTalents © Alle rechten voorbehouden