

SALES-RECRUITING RED-FLAG-LISTE

Sofort-Erkennungssystem für B- und C-Player-Kandidaten

Kandidat: _____ Datum: _____
Position: _____ Interviewer: _____

DIE 10 KRITISCHEN RED FLAGS

Ein einziges "Ja" sollte Sie stutzig machen. Mehrere "Ja" = Ausschluss

► RED FLAG #1: JOBHOPPING OHNE ERKENNBARES MUSTER

- ☐ 5+ Jobs in 4 Jahren ohne logische Progression
- ☐ Verlässt Jobs immer "wegen besserer Möglichkeiten"
- ☐ Keine Erfolge in den ersten 12 Monaten neuer Jobs

Warnsignal: Mangelndes Commitment und realistische Selbsteinschätzung

► RED FLAG #2: VAGE ANGABEN ZU VERKAUFSERFOLGEN

- ☐ "Ich war immer unter den Besten" - ohne konkrete Zahlen
- ☐ Kann keine spezifischen Umsatzzahlen nennen
- ☐ Verwendet nur relative Aussagen ("ziemlich gut", "erfolgreich")

Warnsignal: Übertreibung oder fehlende Messbarkeit

► RED FLAG #3: EXTERNE SCHULDVERTEILUNG

- ☐ "Die Produkte waren nicht gut genug"
- ☐ "Die Leads waren schlecht"
- ☐ "Der Chef hat uns nicht unterstützt"

Warnsignal: Mangelnde Eigenverantwortung - Kardinalfehler bei A-Playern

► **RED FLAG #4: FIXGEHALTS-FOKUS IM ERSTEN GESPRÄCH**

- ☐ **Sofortige Frage nach Grundgehalt**
- ☐ **"Ich möchte keine/wenig variable Vergütung"**
- ☐ **Mehr Interesse an Sicherheit als an Performance**

Warnsignal: Risikoaversion und fehlender Leistungsantrieb

► **RED FLAG #5: FEHLENDE VORBEREITUNG**

- ☐ **Keine Recherche über unser Unternehmen**
- ☐ **Kennt unsere Produkte/Dienstleistungen nicht**
- ☐ **Keine Fragen über unsere Konkurrenz oder Markt**

Warnsignal: Mangelndes Interesse und unprofessionelle Herangehensweise

► **RED FLAG #6: KEIN EIGENES ZIELSYSTEM**

- ☐ **Kann keine konkreten beruflichen Ziele für 2 Jahre nennen**
- ☐ **"Mal schauen, was sich ergibt"**
- ☐ **Keine Vorstellung von gewünschtem Einkommen**

Warnsignal: Fehlende Selbstführung und Planungslosigkeit

► **RED FLAG #7: SCHWACHE NACHFASS-DISZIPLIN**

- ☐ **Meldet sich nach Interview nicht von selbst zurück**
- ☐ **Wartet passiv auf Rückmeldung**
- ☐ **Zeigt keine proaktive Kommunikation**

Warnsignal: Fehlende Sales-DNA und Kundenorientierung

► **RED FLAG #8: PRODUKT- STATT KUNDENORIENTIERTE DENKWEISE**

- ❑ **Spricht über Features, nicht über Kundenwert**
- ❑ **"Unser Produkt war das beste am Markt"**
- ❑ **Fokus auf Produkteigenschaften statt Problemlösung**

Warnsignal: Veraltetes Verkaufsverständnis

► **RED FLAG #9: DEFENSIVE KÖRPERSPRACHE BEI SCHWIERIGEN FRAGEN**

- ❑ **Verschränkte Arme bei kritischen Fragen**
- ❑ **Ausweichende Blicke**
- ❑ **Nervosität bei Performance-Fragen**

Warnsignal: Mangelnde Selbstsicherheit und Authentizität

► **RED FLAG #10: FEHLENDE FRAGEN ÜBER ERFOLG UND ENTWICKLUNG**

- ❑ **Interessiert sich nur für Arbeitszeiten und Urlaub**
- ❑ **Keine Fragen zu Erfolgsmessung**
- ❑ **Keine Neugier auf Weiterentwicklungsmöglichkeiten**

Warnsignal: Angestellten-Mentalität statt Unternehmer-Mindset

SOFORT-AUSSCHLUSSKRITERIEN

Bei diesen Punkten Interview beenden

✗ KATEGORIE A: CHARAKTER-KNOCKOUT

- ☐ Lügt bei überprüfbaren Fakten (Gehalt, Erfolge, Daten)
- ☐ Spricht schlecht über alle früheren Arbeitgeber
- ☐ Zeigt Arroganz oder Respektlosigkeit
- ☐ Unpünktlichkeit ohne triftigen Grund

✗ KATEGORIE B: PERFORMANCE-KNOCKOUT

- ☐ Kann in 5 Jahren keine messbaren Verkaufserfolge vorweisen
- ☐ Wurde wegen Underperformance gekündigt (mehrfach)
- ☐ Lehnt Performance-basierte Vergütung kategorisch ab
- ☐ Hat nie Verkaufsziele erreicht

✗ KATEGORIE C: MINDSET-KNOCKOUT

- ☐ "Verkaufen ist Manipulation/Druck"
 - ☐ "Kunden kaufen sowieso nicht"
 - ☐ "Ich bin nicht für schlechte Ergebnisse verantwortlich"
 - ☐ Zeigt keinerlei Lernbereitschaft
-

KEITH CUNNINGHAM FRAGEN-TEST

Die 3 entscheidenden Fragen für A-Player-Identifikation

FRAGE 1: "Was muss ich tun?"

Erwartete A-Player-Antwort:

- Konkrete, durchdachte Schritte
- Eigenverantwortung erkennbar
- Fokus auf Ergebnisse

☐ A-Player-Antwort | ☐ B/C-Player-Antwort

Notizen: _____

FRAGE 2: "Wie kann ich das besser machen?"

Erwartete A-Player-Antwort:

- Zeigt Verbesserungsdenken
- Konkrete Optimierungsideen
- Selbstreflexion erkennbar

☐ A-Player-Antwort | ☐ B/C-Player-Antwort

Notizen: _____

FRAGE 3: "Was muss ich lernen, damit ich weiterwachse?"

Erwartete A-Player-Antwort:

- Lernbereitschaft und Demut
- Spezifische Entwicklungsbereiche
- Wachstumsorientierung

☐ A-Player-Antwort | ☐ B/C-Player-Antwort

Notizen: _____

CUNNINGHAM-TEST ERGEBNIS:

- ☐ 3/3 A-Player-Antworten = Starker Kandidat
- ☐ 2/3 A-Player-Antworten = Potenzial vorhanden
- ☐ 1/3 A-Player-Antworten = Entwicklungsbedürftig
- ☐ 0/3 A-Player-Antworten = B/C-Player - Ausschluss

SCHNELL-BEWERTUNG

Sofort-Entscheidungshilfe nach 15 Minuten

RED FLAG SCORE:

Anzahl Red Flags: ____/10

- **0-1 Red Flags:**  Weitermachen - Potenzial vorhanden
- **2-3 Red Flags:**  Vorsicht - Kritisch hinterfragen
- **4+ Red Flags:**  Interview beenden - Zeit sparen

AUSSCHLUSSKRITERIEN:

Anzahl K.O.-Kriterien: ____/12

- **0 K.O.-Kriterien:**  Weiteres Interview möglich
- **1+ K.O.-Kriterien:**  Sofortiger Ausschluss

CUNNINGHAM-SCORE:

A-Player-Antworten: ____/3

GESAMTEMPFEHLUNG:

- ☐ **WEITERMACHEN** - Detailliertes Interview durchführen
 - ☐ **BEOBACHTEN** - Weitere kritische Fragen stellen
 - ☐ **BEENDEN** - Kandidat entspricht nicht unseren Standards
-

WICHTIGE ERINNERUNGEN

✓ A-PLAYER ERKENNEN SIE DARAN:

- Stellen selbst die richtigen Fragen
- Übernehmen Verantwortung für ihre Ergebnisse
- Sprechen über Kundenwert, nicht nur eigenes Einkommen
- Zeigen messbare Erfolge aus der Vergangenheit
- Haben ein klares Zielsystem und Entwicklungsplan

✗ B/C-PLAYER ERKENNEN SIE DARAN:

- Machen andere für ihre Misserfolge verantwortlich
- Fokussieren sich auf Sicherheit statt Performance
- Können keine konkreten Erfolge vorweisen
- Stellen nur Fragen zu Benefits und Arbeitszeiten
- Zeigen keine Lernbereitschaft oder Selbstreflexion

💡 CUNNINGHAM'S GOLDENE REGEL:

"A-Player stellen immer die drei entscheidenden Fragen. B/C-Player stellen diese Fragen nie."

Interviewer-Notizen:
