WinQuo | People Analytics for Sales Excellence

Sales Potential Summary

Marek Novák

Dominantní osobnostní typ: Pragmatický realizátor | **Datum vyplnění: 24.05.2026** | **Kontext: Senior KAM**

SALES POTENCIÁL

MODELOVÁ SHODA SPS V1.8

79 / 100

ASP_FINAL 79,4 · běžné vyšší pásmo. Shoda s modelem, ne známka výkonu.

INTERPRETACE

Profil je nejvýrazněji analyticko-řídicí: silná práce s fakty a strukturou se spojuje s rozhodovacím a dotahovacím stylem. Akčně-obchodní motor je kolem středu normy, profil proto nepodporuje tvrzení o výrazné hunter konfiguraci. Největší role-fit: konzultační B2B a Senior KAM. Kontrolkou je udržitelnost některých projevů.

DOMINANTNÍ STYL

VLK + LEV

Argumentuje, strukturuje a umí dotahovat; nejvíc v komplexním B2B a péči o klíčové zákazníky.

ASE: 79,2	**Aktivace: 87,8**	**STAB: 73**	**ASP base: 84,4**	**Korekce: −5**
Akční motor	Aktivace k obchodu	Stabilita projevů	Shoda před korekcí	2 core škály s i50+

OBCHODNĚ-KONZULTAČNÍ VYUŽITELNOST

88 / 100

CRF 88,4 · běžné vyšší pásmo. Argumentace, account a konzultační prodej.

AKTIVNĚ-OBCHODNÍ MOTOR

79 / 100

ASE 79,2 · středové pásmo, pod hranicí aktivní konfigurace (88).

UDRŽITELNOST V SALES ROLI

65 / 100

SSS 65 · dolní kvartil normy; snižují ji i83 a i50. Ověřit tlak a kontext.

ROLE-FIT HYPOTÉZA

Konzultační B2B a Senior KAM

Ověřit na KPI; čistý hunter není z profilu doložen.

ARCHETYPY



LEV — 89 / 100

řídí a dotahuje

- **Vyniká v:** tahu na výsledek, prosazení stanoviska, prioritizaci a dotažení obchodní situace.
- **Riziko:** u rozhodnosti je i50; ověřit konzistenci v nejistotě a pod tlakem.



VLK — 94 / 100

analyzuje a argumentuje

- **Vyniká v:** analýze potřeb, argumentaci, struktuře a práci s daty v komplexním B2B.
- **Riziko:** může zůstávat déle v analýze, než je obchodně nutné; ověřit přechod od dat k rozhodnutí.



PUMA S KOŤATY — 63 / 100

buduje vztah

- **Vyniká v:** adaptabilitě a korektní spolupráci s klientem i týmem bez silně pečujícího stylu.
- **Riziko:** nižší trpělivost může být limitem v dlouhých cyklech a retenční péči.



SNĚŽNÝ TYGR — 67 / 100

zaujme a nadchne

- **Vyniká v:** kontaktu, prezentaci a přesvědčivosti, které mohou obchod rozhýbat.
- **Riziko:** spontánnost je nízká a Propagátor má i83; nadšení a prosazování mohou silně záviset na důkazech.

DŮLEŽITÝ PRINCIP

Vyšší pozice v referenční databázi neznamená sama o sobě vyšší obchodní výkon; ukazuje, že profil více odpovídá interní obchodně-klientské konfiguraci modelu SPS. U Marka je klíčová kombinace Vlk + Lev: fakta a struktura s tahem na dotažení. Tato zpráva nevypovídá o vedení obchodníků.

PRAKTICKÉ VYUŽITÍ REPORTU

Nábor obchodníků
Rozlišuje analyticko-řídicí profil od prezentačně-akvizičního.

Výběr vhodné sales role
Nejvíc dává smysl pro KAM, konzultační B2B a obnovy smluv.

Rozdělení rolí v sales týmu
Může nést strukturu a argumentaci u klíčových účtů.

Rozvoj a koučink
Rozvíjet tempo vůči klientovi a přechod od analýzy k uzavření.

HLAVNÍ RIZIKA K OVĚŘENÍ

- **Propagátor 4/i83** · kdy potřebuje fakta, než začne aktivně prosazovat nové řešení.
- **Rozhodný 7/i50** · silný signál, ale situačně proměnlivý; ověřit rozhodování při odporu klienta.
- **Stres jej stimuluje 6/i41** · ověřit dlouhodobé tempo v období uzávěrek.
- **Orientovaný na cíl 8/i25** · silný cíl může odsouvat drobné taktické kroky.
- **Trpělivý 4/i16** · v delších obchodních cyklech hlídat tempo vůči klientovi.

Výsledek je diagnostický podklad, nikoli predikce obchodního výkonu. Interpretujte jej v kontextu role, obchodního cyklu, KPI a dalších zdrojů evidence. SPS v1.8 · interpretace v1.9.