

Vertriebserfolg: Kunst oder Disziplin?



Ralf Bäumer
Senior Consultant

E-Mail:
rbaeumer@conlab.de
Mobil:
+49 170 452 8573



Branche	Maschinen- und Anlagenbau
Kompetenz	Marketing & Vertrieb
Detailkompetenz	Change Management
Projekt	Einführung eines faktenbasierten Sales Review Prozesses in einer mittelgroßen, heterogenen Vertriebsorganisation.
Unternehmen	Das PE finanzierte Unternehmen verfolgt eine organische und unorganische Wachstumsstrategie mit dem perspektivischen Ziel eines IPO's. Es ist in einem stabilen Marktumfeld tätig, das von einem deutlichen Preiswettbewerb im hochvolumigen Projektgeschäft und einem hohen Serviceaufwand im Endkundengeschäft geprägt ist. Das Unternehmen gehört mit mehr als 150 Standorten zu den weltweit führenden Herstellern seines Industriezweigs und bedient Industrieunternehmen vor allem aus den Branchen: Lebensmittel, Wellpappe, Automotive, Paket- und Gepäcklogistik.
Aufgaben und Projekthinhalte	Jeder der mit der Aufgabe der Vertriebsleitung bereits in Kontakt kam, weiß das große Erfolg nicht durch die Leistung eines Einzelnen generiert werden. Somit ist es eine große und sensible Aufgabe in den regelmäßigen Sales Reviews faktenbasiert den Beitrag des individuellen Vertrieblers zu bemessen und seine Performance zu beeinflussen. Erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter stellen in vielen Fällen Ihre eigene Leistung in den Vordergrund, während weniger erfolgreiche eher dazu tendieren anderen Mitarbeitern eine unerschwingliche Verantwortung zu geben. Zum Aufbau des Sales Review Prozesses wurde in dem Unternehmen der Vertriebsprozess analysiert, sinnvolle KPI's bestimmt und Wege der Automatisierung und Visualisierung identifiziert. Nach abbilden des Vertriebsprozesse im CRM System wurden anonymisierte Dashboards über die summierten Werte der gesamten Vertriebsmannschaft erstellt und öffentlich sichtbar gemacht. Die Vertriebsleitung erhielt eigene Dashboards für den jeweiligen Mitarbeiter, Monatsreportvorlagen und ein Prozess-Coaching
Ergebnisse	Verkäufer mögen Sales Reviews in der Regel nicht, da Sie sich mit unbequemen Fragen konfrontiert sehen. Aus diesem Grunde half das transparente und faktenbasierende System mit klaren Zielvorgaben für Aktivitäten und Erfolge, um für eine neutrale Bewertung der Ist-situation und als Gesprächsgrundlage für das Sales Review zu dienen. Die Vertriebsleitung wurde in die Lage versetzt die Leistung Ihrer Mitarbeiter nach Aktivitäten und Ergebnissen zu unterscheiden und zu coachen.

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Ralf Bäumer · rbaeumer@conlab.de · Telefon 0170 452 8573

conlab Unternehmensverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 - 88 242 321 · info@conlab.de · www.conlab.de