

Review der Vertriebsorganisation und Umsatzgarantie

Ausgangssituation

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir in den Jahren 2015 – 2020 über 70 Vertriebsorganisationen von innen gesehen und analysiert. Zusätzlich zu unserer fundierten Fachkompetenz hat sich somit ein breites Erfahrungswissen über die Erfolgsfaktoren im nationalen B2B-Vertrieb aufgebaut. Aus diesem Grund bieten wir als Vertriebsdienstleister die Beratung „*Review und Benchmarking von Vertriebsorganisationen*“ an. Wird bei diesem Benchmark ein Mindestwert erreicht, so können auch wir von einer professionellen Zusammenarbeit ausgehen und daher auch eine Umsatzgarantie für die Zusammenarbeit im Rahmen einer Vertriebsoffensive aussprechen.

Ablauf

1. Durcharbeiten eines Analysebogens bestehend aus 5 Teilbereichen (Vertriebsressourcen, Vertriebsinstrumente, Digitalisierung im Vertrieb, Vertriebskompetenz und die Vertriebsorganisation) zu je 3-10 Fragen.
2. Analyse der Ergebnisse und Erstellung eines Benchmarks
3. Aufzeigen von Quick wins im Vertrieb
4. Präsentation und gemeinsame Interpretation der Ergebnisse und des Benchmarks

Durchgeführt wird das Review der Vertriebsorganisation von 2 erfahrenen Vertriebsberatern im Rahmen eines Halbtages-Workshops.

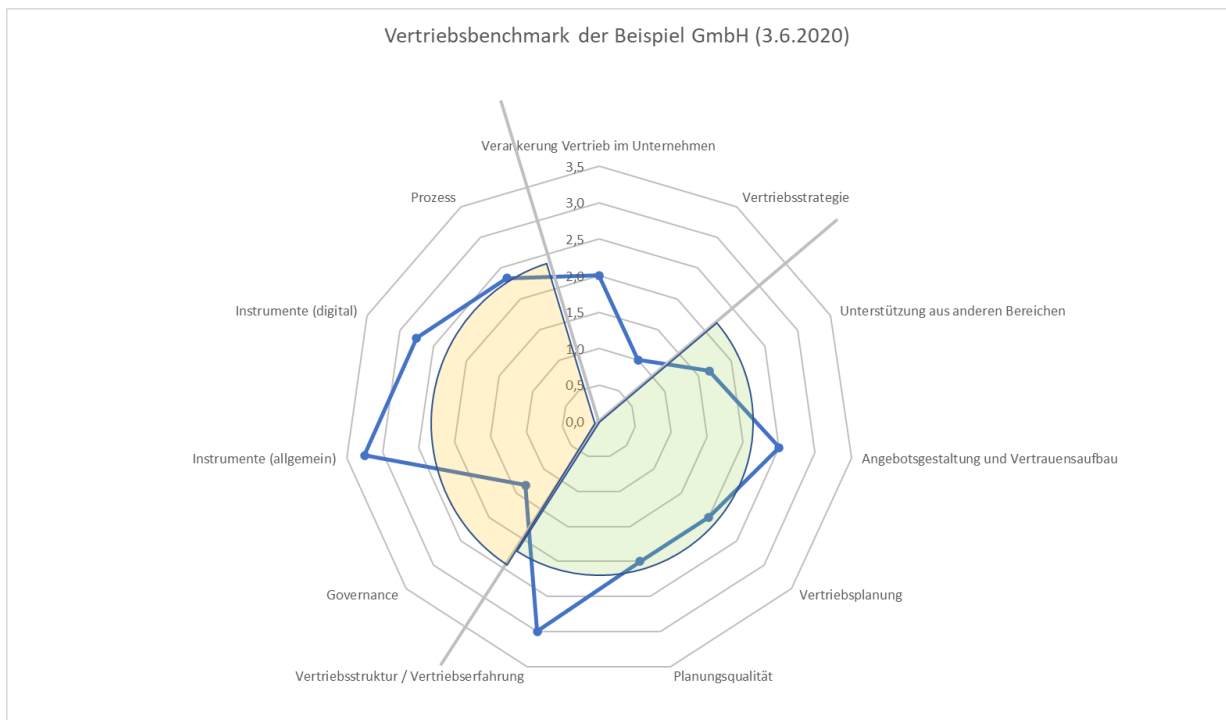
Sie erhalten

- Handlungsempfehlungen zur Optimierung der vertrieblichen Erfolgsfaktoren
- Benchmark und Vergleich mit anderen erfolgreichen B2B-Vertriebsorganisationen
- Quick wins für Ihre Vertriebsorganisation
- Umsatzgarantie (ab Mindestwert des Benchmarks)

Gesamtkosten: 4.200 EUR

Rückfragen: Dr. Reinhard Neudorfer, reinhard.neudorfer@neukunden.at +43 664 8860 5939

Beispiel Vertriebs-Benchmark der Beispiel GmbH*



Interpretation des Vertriebs-Benchmarks
Bereich "Organisation und Kultur" hat geringsten Wert, obwohl dieser die Basis für Vertrieb darstellt
Andere Kategorien zeigen, das Vertrieb erst begonnen wurde (zu fokussieren)
Governance/Steuerung noch schwach ausgeprägt (z.B. Entlohnungssystem, Maßnahmenplanung...)
Kurzfristiger Handlungsbedarf im Bereich "Erfolgskultur" und "Vertriebsstrategie"
Quick wins sind Kontinuität und nächsten Erfolg "feiern"
Empfohlene Maßnahmen: Entwicklung einer von allen getragenen Vertriebsstrategie und Umsetzung Quick wins

*) der Name des Kunden wurde in Beispiel GmbH geändert