

Ihre Herausforderungen

Gibt es innerhalb Ihrer Unternehmensstrategie bereits eine langfristige Vertriebsstrategie – und ist diese allen bekannt?

Nutzen Sie die richtigen Vertriebskanäle? Arbeiten Ihre Vertriebskanäle ohne Reibungsverluste?

Wählen Sie externe Vertriebspartner nach den richtigen Kriterien aus? Verfolgen Sie gemeinsame Ziele?

Bekommen Ihre Kunden an allen Vertriebsstandorten das gleiche Preis-Leistungs-Verhältnis?

Sind Ihre Vertriebsleute überwiegend beim Kunden oder zu viel mit administrativen Aufgaben befasst?

Nutzen Sie Ihre knappen Vertriebsressourcen in der richtigen Art und Weise für Bestands- und Neukunden?

Funktioniert der Vertriebsprozess einschließlich Auftragsbearbeitung über die Schnittstellen hinweg ohne Engpässe?

Fließen Kundenanforderungen in Neuprodukte ein? Ist der Vertrieb vor der Markteinführung über neue Produkte informiert?

Haben Sie die richtigen Anreizsysteme für Vertriebsmitarbeiter und -partner? Wird Mitarbeiterzufriedenheit bei Ihnen richtig gelebt?

Ertüchtigen Sie neue Vertriebsleute schnell genug für die Kundenfront? Sind Ihre Vertriebsleute stolz auf Ihre Produkte?

... unsere Antworten zur Lösung

- Speed-Team-Analyse der Vertriebsorganisation
- Fitness-Programm Vertrieb
- Etablieren einer vollumfänglichen Regionalstrategie