



Advisors to Board

Referenzprojekt:

Marketingstrategieentwicklung und Vertriebseffizienzsteigerung

Firma/ Branche:

Mittelständisches Unternehmen der Meßtechnik

Aufgabenstellung:

- ▲ Entwicklung von Marktstrategien für ausgewählte Märkte
- ▲ Problemanalyse in den Zielkundensegmenten
- ▲ Definition des Lösungsangebots und Abschätzung der Marktpotentiale
- ▲ Aufsetzen der Vertriebsstrategie; Schulung der Vertriebsmitarbeiter
- ▲ Überproportionale Steigerung der Umsätze pro Vertriebsingenieur

Zeitraumen:

0,75 Jahre

Zielerreichung:

- ▲ Marktstrategie für Deutschland Schweiz und Österreich erarbeitet
- ▲ Kundenbefragungen und Expertengespräche durchgeführt
- ▲ Coaching der Vertriebsingenieure bei gemeinsamen Kundenbesuchen
- ▲ Hohe Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr
- bei Vertriebsingenieuren erreicht

Vorgehensweise:

- ▲ Workshops mit allen Ebenen des Unternehmens durchgeführt
- ▲ Marktsegmentierung und Potentialuntersuchungen durchgeführt
- ▲ Coaching der Projektbeteiligten in der Kundenarbeit vor Ort
- ▲ Kunden- und Expertengespräche durchgeführt
- ▲ Erarbeitung Konzept und Umsetzungsmaßnahmen "Strategischer Vertrieb"