



Advisors to Board

Referenzprojekt:

Vertriebspotentialanalyse von Vertriebsingenieuren

Firma/ Branche:

**Mittelständische Unternehmen der Elektrotechnik, Elektronik
und des Maschinenbaus**

Aufgabenstellung:

- ▲ Kurzfristige Verbesserung der Umsatz- und Ertragssituation
- in den Regionen ausgewählter Vertriebsingenieure
- ▲ Erarbeitung einer transparenten Situation zur Kundenplattform
- und Branchensituation sowie Entwicklung einer persönlichen
- Vertriebsstrategie
- ▲ Erarbeitung eines Fähigkeitsprofils des Vertriebsingenieurs
- zu seiner Vertriebsmethodik und seinem Aktivitätenprofil
- mit Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen
- ▲ Erarbeitung des Kommunikationsprofils des Vertriebsingenieurs
- mit Einleitung von Verbesserungsmaßnahmen
- ▲ Vermittlung der Methodik des "Strategischen Vertriebs"
- durch praktisches Einüben an konkreten Kundenprojekten

Zeitraumen:

0,5 Jahr

Zielerreichung:

- ▲ Zusätzliche Umsatzsteigerungen im Geschäftsjahr zwischen 10 und 30%
- ▲ Optimierung des eigenen Aktivitätenprofils und Einsatz
- der gewonnenen Zeit für Neukundenakquisition und Altkundenaktivierung
- ▲ Verbesserung der eigenen Vertriebsstrategie und schnelles Erkennen
- und Erschließen des Entscheidungsgeflechts bei Kunden
- ▲ Verbesserung der Kommunikation mit höheren Management-
- und Entscheidungsebenen

Vorgehensweise:

- ▲ Impulsschulung zum Thema "Strategischer Vertrieb"
- ▲ Gemeinsame Analyse des eigenen Vertriebsgebietes,
- des Aktivitätenprofils und der Kommunikationsfähigkeiten
- des Vertriebsingenieurs
- ▲ Auswahl zweier kritischer Kunden und Definition
- von Handlungsnotwendigkeiten sowie Erarbeitung
- einer Vorgehensstrategie zur Verbesserung
- ▲ Gemeinsame Terminierung und Durchführung von Kundengesprächen
- ▲ Rückmeldung zu Kundenverhalten und Einleitung
- von Verbesserungsmaßnahmen