



Advisors to Board

Referenzprojekt:

Coaching Vertriebsleiter Europa

Firma/ Branche:

Internationales Unternehmen der Elektronik

Aufgabenstellung:

- ▲ Entwicklung der Europaorganisation des Vertriebes zur Steigerung
 - der Effektivität und der Effizienz der Vertriebsarbeit
- ▲ Weiterentwicklung der fachlichen Fähigkeiten und
 - der Führungskompetenz der Vertriebsleitung
- ▲ Entwicklung einer Vertriebsstrategie in Zielrichtung "Lösungsanbieter"
 - und "Strategischer Verkauf"

Zeitraumen:

1 Jahr

Zielerreichung:

- ▲ Verbesserung der Arbeits- und Managementmethodik
 - mit einer zeitlichen Ressourcengewinnung von 20%
- ▲ Verbesserung der Mitarbeiterführung und des Konfliktmanagements
- ▲ Definition und Aufbau eines effektiven Reportingsystems
- ▲ Verbesserung der Fähigkeiten der Mitarbeiterentwicklung
- ▲ Erarbeitung einer europäischen Vertriebsstrategie mit Regionen-
 - und Branchenstrategien
- ▲ Erarbeitung von Bewertungskriterien für Vertriebsregionen
 - und Vertriebsingenieure

Vorgehensweise:

- ▲ Gemeinsame Analyse der Fähigkeiten im Bereich
 - Managementkompetenz, Führungsverhalten und Persönlichkeitsstruktur
 - sowie Ableitung von Handlungsfeldern
- ▲ Gemeinsames Erarbeiten der Eckwerte zu Mitarbeiterführung, Reporting
 - und Kommunikationsverhalten in der Organisation
- ▲ Vermittlung der Kompetenzen zu Branchen-, Regionen-
 - und Vertriebsingenieuranalysen
- ▲ Aufbau der Kompetenz "Konfliktmanagement"
- ▲ Entwicklung einer Vertriebsstrategie aufbauend auf
 - den erarbeiteten Kenntnissen zum Themenkreis "Strategischer Vertrieb"
- ▲ Begleitung kritischer Mitarbeiter- und Arbeitsgespräche