



Grow Your People – Grow Your Business

Michael Herrmann

Management Partner

Mercuri International Deutschland GmbH

Mercuri International Deutschland GmbH

Theodor-Hellmich-Straße 8

40667 Meerbusch

Telefon: 02132 | 9306 – 36

Email: michael.herrmann@mercuri.de

Internet: www.mercuri.de

Interesse an weitergehenden Informationen zu Sales & Commercial Excellence?

Dann folgen Sie uns:



MERCURI
international

Shape The Future

Vertrieb in Zeiten von Covid-19

Herausforderungen im Vertrieb durch Covid-19

Covid 19 Quo Vadis Vertrieb?





Nach der ersten Covid-19-Welle im Frühjahr 2020 ist der Herbst durch einen deutlichen Anstieg der Infektionszahlen gekennzeichnet. Die ursprüngliche Hoffnung, dass die Situation sich noch in 2020 normalisiert, ist wieder in die Ferne gerückt.

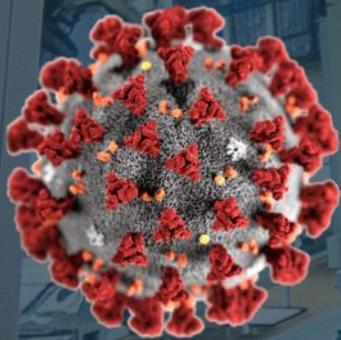
Regierungen warnen weltweit vor einem erneuten Lockdown. In einer Vielzahl von Ländern wird das öffentliche Leben bereits wieder erheblich heruntergefahren. Die Liste der Risikogebiete wächst kontinuierlich.

Unternehmensverbände sehen das Risiko eines weiteren Lockdowns mit erheblichen Auswirkungen auf die Wirtschaft. Deutschland und große Teile der Welt stehen wieder vor großen Herausforderungen.

Die Covid-19-Pandemie wirkt sich auf gesamte Wertschöpfungsketten und insbesondere auf den Vertrieb und die Kundenbeziehungen aus. Das erzeugt einen hohen Handlungsbedarf.

Die entscheidende Frage: was kann bzw. muss der Vertrieb in der aktuellen Situation tun?

Wirtschaftliches Umfeld



- Rückgang der Nachfrage
- Stornierung von Aufträgen
- Reduktion von Investitionen
- Veränderte Kundenbeziehungen

- Sales Opportunities rückläufig
- Pipelines erodiert
- Verkaufsteams weniger produktiv
- Kundenmeetings virtuell
- Kaufprozess dramatisch verändert

Vertriebliche Herausforderungen





Der Vertrieb legte bereits in vielen Unternehmen in Folge der ersten Covid-19-Welle eine Vollbremsung hin.

Nach einer ersten Erholungsphase (die nach Branchen unterschiedlich verlief) wird der Vertrieb auch jetzt wieder deutlich heruntergefahren.

Unternehmen reduzieren erneut erheblich die Reiseaktivitäten aufgrund wachsender Kontaktbeschränkungen.

Der Zeitpunkt der Rückkehr zur vertrieblichen Normalität ist weiterhin von Unsicherheiten geprägt.

Die Welt des Vertriebs, wie wir Sie vor der Covid-19-Pandemie kannten, hat sich grundsätzlich geändert.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen an den Vertrieb. Umsatzrückgänge müssen aufgefangen bzw. ausgeglichen werden. Zusätzlich soll bzw. muss der Vertrieb deutlich effizienter sowie effektiver arbeiten.



Vertriebliche Stellhebel zur Bewältigung der Covid 19-Pandemie identifizieren und optimieren

- Aber auch wenn die Situation eher schwierig ist oder sogar gerade, weil die Situation so schwierig ist, sind Vertriebsverantwortliche besonders gefragt.
- Machen wir uns bewusst, dass es sich beim Vertrieb um ein eher etwas „komplexes“ System (Sales Ecosystem) handelt.
- Die vertriebliche Effizienz sowie Effektivität hängt von dem wirksamen Zusammenspiel unterschiedlicher Erfolgsfaktoren ab.
- Gerade jetzt wird es entscheidend darauf ankommen, die wesentlichen Erfolgsfaktoren zu identifizieren sowie zu optimieren, um gut durch die Covid-19-Pandemie zu kommen.

Aus unseren Erfahrungen und bestätigt durch unseren monatlichen Sales Excellence-Radar sind es 4 Stellhebel, auf die es ankommt

Covid-19-Pandemie Sales Excellence

Vollgas Vertrieb – Erreichung der Vertriebsziele



WHO WE ARE

The Sales Performance Experts who enable Sales Excellence by Transforming Organizations and Empowering People to reach their full potential.



Gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten wir an praxisorientierten Lösungen zur Umsetzung von Sales Excellence



Mercuri International Partner für Sales & Commercial Excellence

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS

Jedes Jahr unterstützt Mercuri International in über 50 Ländern Unternehmen bei der Erreichung herausragender Vertriebsleistungen.

Wir helfen unseren Kunden lokal und global mit maßgeschneiderten Lösungen und Branchenexpertise.

Mit umsetzungsorientierten Trainingskonzepten unterstützen wir unsere Kunden Marktherausforderungen erfolgreich zu begegnen und das sowohl in B2B als auch in B2C.

Wir machen Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter erfolgreicher und helfen Ihnen somit Ihre strategischen Ziele zu verwirklichen.

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS



MERCURI
international