



# 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](mailto:michael.herrmann@mercuri.de)

Internet: [www.mercuri.de](http://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

## Anpassung der Kundenbearbeitung

# Anpassung der Kundenbearbeitung

---

Covid-19-Pandemie verändert die Buying Journey der Kunden – Vertrieb muss das berücksichtigen

Covid-19 hat auch einschneidende Auswirkungen auf die Buying Journey der Kunden. Mehr Homeoffice, geringere Reisetätigkeiten und weniger persönliche Kontakte bewirken, dass die Buying Journey ebenfalls immer digitaler wird. Der Kunde wird in seiner Buying Journey durch Covid-19 autonomer.

Erfolgreiche Vertriebsarbeit in Zeiten von Covid-19 bedeutet, dass dies auch bei den Verkaufsprozessen berücksichtigt werden muss. D.h. der Vertrieb muss sich an die durch Covid-19 veränderte Buying Journey der Kunden anpassen, um erfolgreich mit der aktuellen Situation umzugehen.

Konsequenterweise hat dies auch Auswirkungen auf die Vertriebsorganisation. Immer mehr markt- und kundenrelevante Aufgaben werden bereits unabhängig von Covid-19 durch verschiedene Funktionen und Abteilungen übernommen. Angesichts der Herausforderungen durch Covid-19 verstärkt sich diese Entwicklung zusätzlich.



# Anpassung der Kundenbearbeitung

Sales Journey muss sich an die veränderte Buying Journey anpassen



- **Verkaufsprozesse**

Vertrieb muss sich an das veränderte Einkaufsverhalten der Kunden anpassen (kundenzentrierte Marktbearbeitung)

- **Vertriebsorganisation**

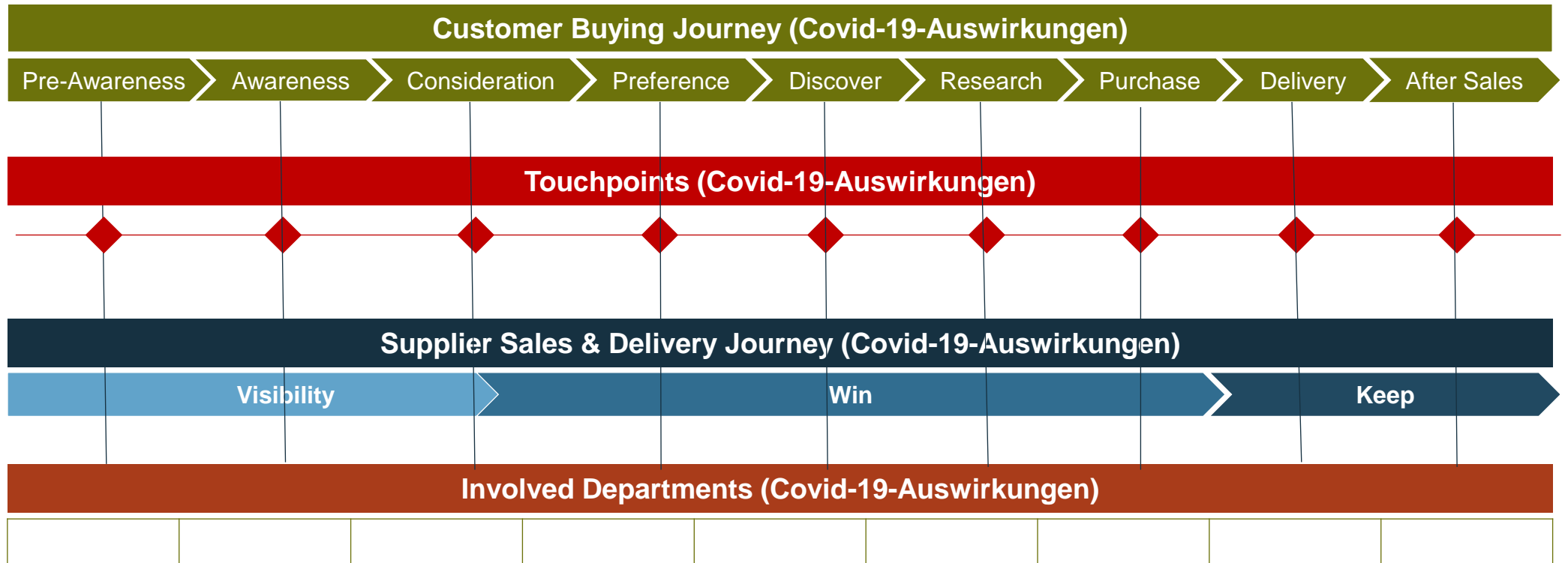
Kunden haben ihr Einkaufsverhalten dramatisch verändert – Marketing übernimmt mehr Aufgaben in der Kundenbearbeitung

# Klare Ausrichtung der Sales Journey an der Buying Journey steigert den Vertriebserfolg in Zeiten von Covid-19

Änderung des Einkaufsprozesses durch Covid-19?

Änderung der Kontaktpunkte durch Covid-19?

Änderung der Vertriebsprozesse durch Covid-19?



Änderung der in die Markt- und Kundenbearbeitung involvierten Abteilungen / Fachbereiche durch Covid-19?



## 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