



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
Neujustierung des Vertriebsmanagements

Neujustierung des Vertriebsmanagements

Systematisches Pipelinemanagement entscheidet über den vertrieblichen Erfolg in Zeiten von Covid-19

Beantworten Sie für sich folgende Fragen zur erfolgreichen Steuerung Ihres Vertriebes in Zeiten von Covid-19:

- Wie realistisch schätzen Sie die aktuelle Verkaufspipeline ein?
- Wie lassen sich Leads identifizieren?
- Wer übernimmt die Qualifizierung der Leads (Marketing oder Vertrieb)?
- Wie erfolgreich sind Sie in den einzelnen Phasen der Verkaufspipeline?
- Wie können Sie den Erfolg der Verkaufspipeline steigern?



Neujustierung des Vertriebsmanagements

Covid-19 erfordert eine verstärkte Steuerung des Vertriebs in Richtung von noch vorhandenen Markt- und Kundenpotenzialen

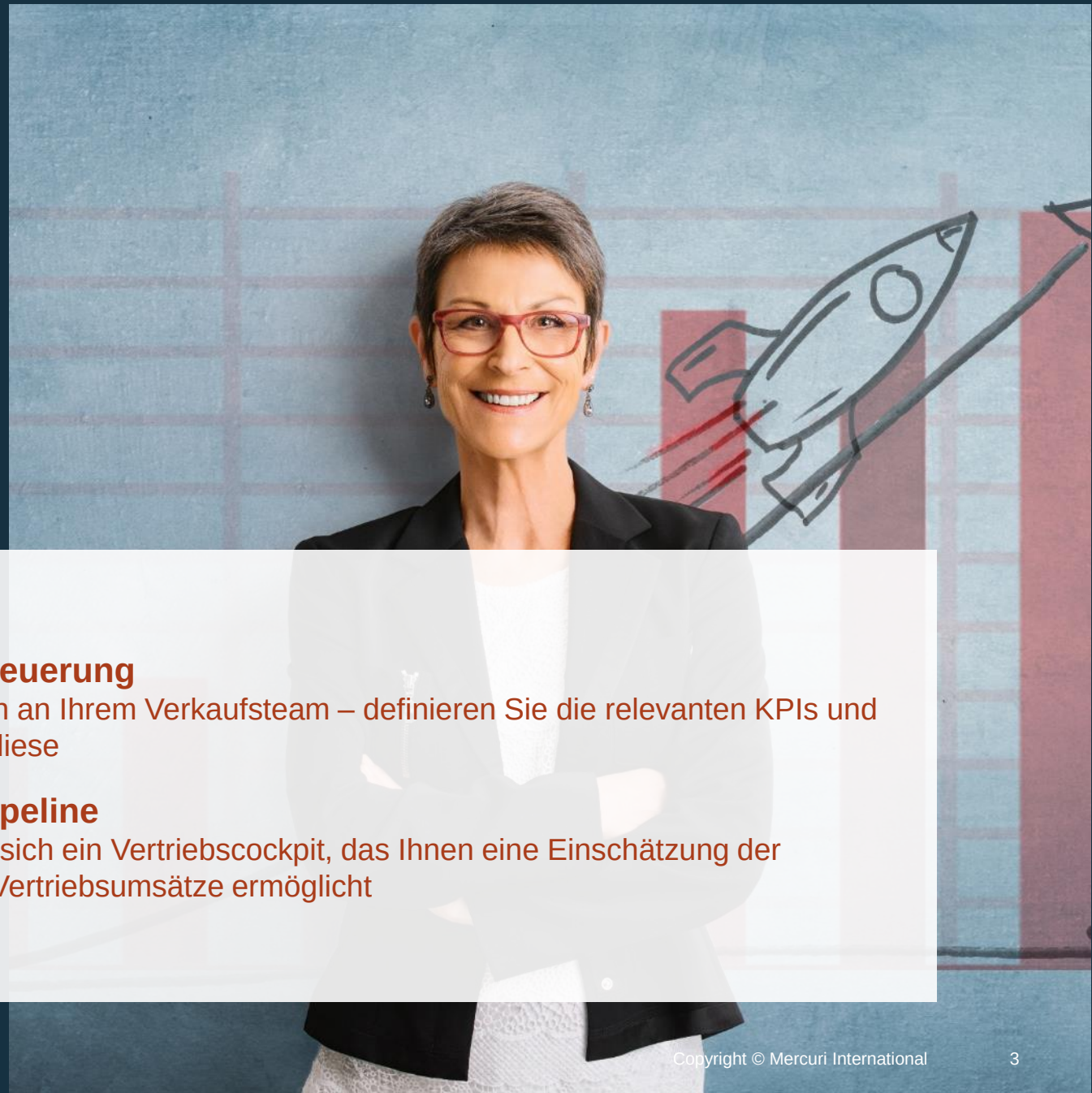


- **Vertriebssteuerung**

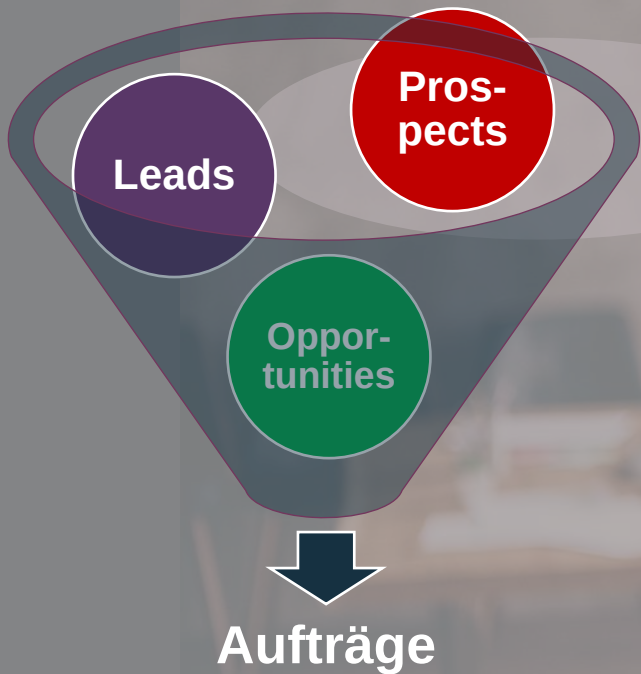
Seien Sie nah an Ihrem Verkaufsteam – definieren Sie die relevanten KPIs und messen Sie diese

- **Vertriebspipeline**

Schaffen Sie sich ein Vertriebscockpit, das Ihnen eine Einschätzung der potenziellen Vertriebsumsätze ermöglicht



Lead-Management sowie Vertriebssteuerung sind in Zeiten von Covid-19 erfolgsentscheidend



Ziel
Erhöhung der Anzahl
sowie der Qualität
von Leads

Ziel
Reduktion der Durch-
laufzeiten durch
bessere Erfolgsquoten

Ziel
Höhere und bessere
Vertriebsergebnisse

Input

Durchlauf

Output

Aware

Interest

Demand

Solution

Negotiation

Purchase

Marketing

Ziel
Höhere
Effizienz &
Effektivität
durch optimales
Ausschöpfen
bestehender
Ressourcen
(Hybrider
Vertrieb)

Vertrieb

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