

Konzeption und Umsetzung von Sales Excellence

Bedeutung

Herausforderungen

Identifizieren

(Re-) Design

Kompetenz-
entwicklung



MERCURI
international

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS

Bedeutung von Sales Excellence

Meinungen
und
Schlagworte
zu
Sales Excellence



Im B2B-Verkauf ist **Sales Excellence** ein Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg – eine zentrale Aufgabe, die niemals erledigt ist.



Sales Excellence ist eine analytische Vorgehensweise zur kontinuierlichen Weiterentwicklung des Vertriebs und dessen Anpassung an interne und externe Veränderungen.



Durch **Sales Excellence** soll die Eigenverantwortung des Verkaufs gestärkt werden.



Grundlegend bei **Sales Excellence** ist, dass der Verkauf unternehmerisch denkt. Dafür muss das Management die Rahmenbedingungen schaffen.



Sales Excellence bedeutet Vertrauen: Mitarbeiter brauchen Handlungsspielräume und Coaching.



Das Ziel von **Sales Excellence** ist, den Umsatz von Zufällen bzw. von individueller Eigenartigkeit zu befreien.

Ziele und Prioritäten von Sales Excellence



Mehr strategischer Erfolg



Priorität 1: Effizientere sowie effektivere Umsetzung der Unternehmensstrategie durch den Vertrieb

Höhere Standardisierung



Priorität 4: Zunehmende Standardisierung vertrieblicher Arbeitsweisen sowie größere interne Transparenz vertrieblicher Prozesse

Bessere Messbarkeit



Priorität 2: Höhere Messbarkeit sowie Steuerbarkeit der Leistungen des Vertriebs

Optimierter Verkauf digitaler Lösungen



Priorität 5: Erfolgreichere Umsetzung im Verkauf digitaler Lösungen

Höhere Qualität



Priorität 3: Steigerung der Qualifikation im Vertrieb sowie der Interaktion mit den Kunden

Höhere Marktausschöpfung



Priorität 6: Verbesserte Ausschöpfung von vorhandenen Markt- sowie Kundenpotenzialen

Die wichtigsten Ziele von Sales Excellence Development sind optimalere Strategieumsetzung, bessere Steuerung des Verkaufs sowie eine höhere Verkaufsqualifikation um nachhaltig bessere Ergebnisse zu erzielen.

Ihr Mehrwert
durch eine
Zusammenarbeit
mit Mercuri
International



Was haben Sie und Ihr Unternehmen davon?



- **Sales Excellence Expertise** – Profitieren Sie von unserer Expertise und Erfahrungen aus zahlreichen Umsetzungsprojekten.



- **Ihr maßgeschneidertes Sales Excellence Konzept** – Jedes Unternehmen ist anders. Sales Excellence folgt grundsätzlichen Strukturen, aber diese müssen auf Ihre Situation und das Geschäftsmodell angepasst werden. Gemeinsam mit Ihnen werden die Erfolgsfaktoren auf Ihr Unternehmen hin entwickelt und ausgestaltet. Es geht schließlich um die Steigerung Ihres Vertriebs Erfolgs.



- **Effektiver Weg zu Sales Excellence** – Gelangen Sie mit erprobten Vorgehensweisen schnell zum Ziel. Mehr dazu in den weiteren Broschüren.



- **Vom Anfang bis zum Erfolg** – Wir begleiten Sie auf dem gesamten Weg zu Sales Excellence, vom Definieren der Ziele, der Analyse des Status Quo über die Festlegung und Ausgestaltung der Konzepte bis hin zur Entwicklung der Mitarbeiter und Implementierung der Vorgehensweisen, haben Sie einen Kompetenten Partner an Ihrer Seite.

Kontakt zur Unterstützung von Sales Excellence- Development



Jedes Jahr unterstützt Mercuri International Unternehmen in über 50 Ländern bei der Erreichung von Sales Excellence. Wir analysieren Absatzsituationen, entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimieren Verkaufsprozesse. Anschließend begleiten wir die Umsetzung mit Training- und Coachingmaßnahmen.



Michael Herrmann
Management Partner
Mercuri International
Meerbusch

Mercuri International Deutschland
Theodor-Hellmich-Str. 8
40667 Meerbusch
Germany

Mobile +49 163 65 05 444
Office +49 2132 9306 36
E-Mail michael.herrmann@mercuri.de



Falco Bude
Projektleiter
Mercuri International
Meerbusch

Mercuri International Deutschland
Theodor-Hellmich-Str. 8
40667 Meerbusch
Germany

Mobile +49 173 542 17 64
Office +49 2132 93 06 21
E-Mail falco.bude@mercuri.de



MERCURI
international