

Konzeption und Umsetzung von Sales Excellence

Bedeutung

Herausforderungen

Identifizieren

(Re-) Design

Kompetenz-
entwicklung

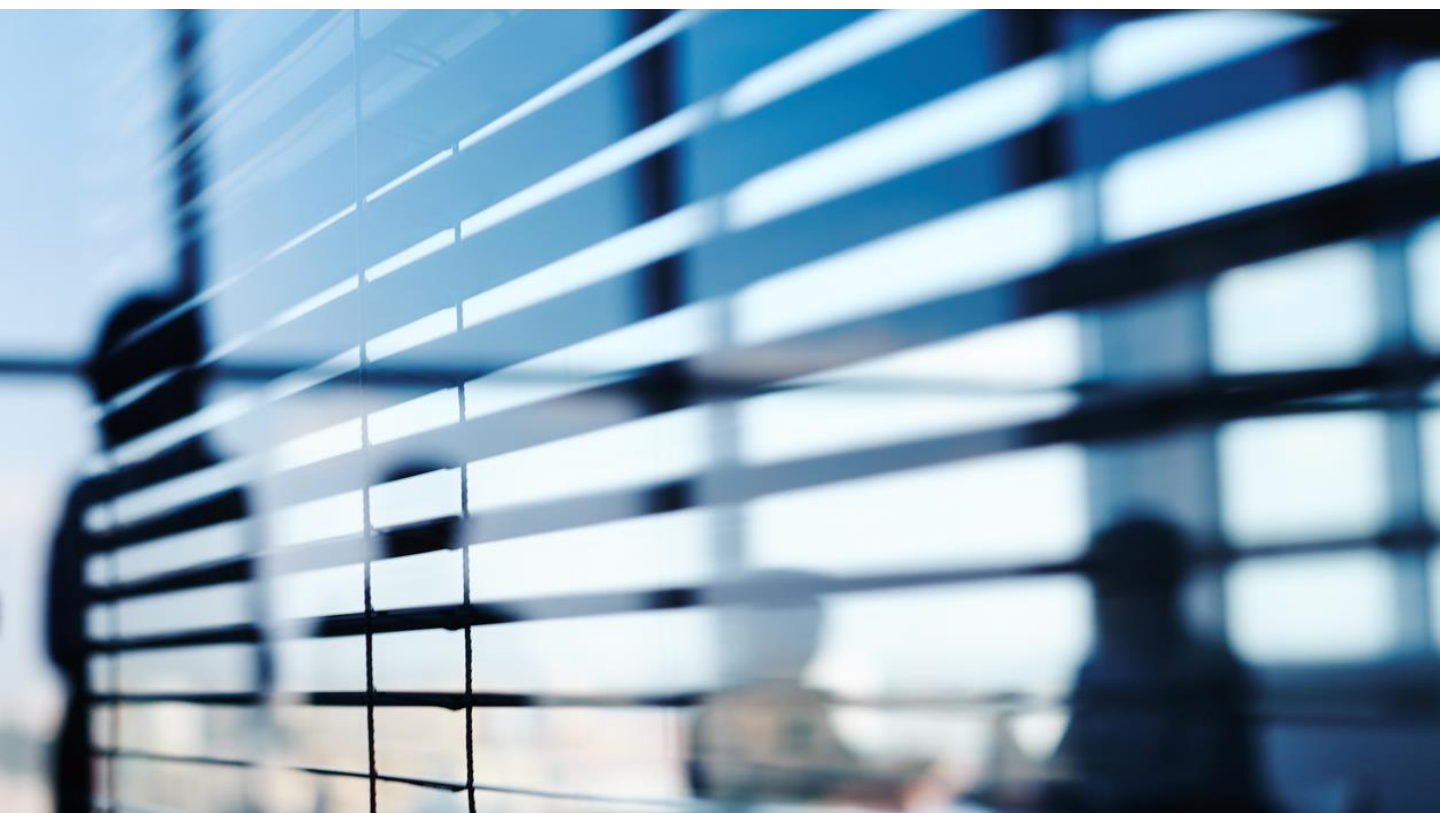


MERCURI
international

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS

(Re-) Design der Sales Excellence- Erfolgsfaktoren

Wichtigste Anforderungen an die relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren



Vertriebsstrategie

Definition einer nachhaltigen und schlagkräftigen Vertriebsstrategie



Vertriebsprozesse

Gestaltung effizienter und effektiver Verkaufsprozesse entlang der Customer Buying Journey



Vertriebsorganisation

Entwicklung einer strategiekonformen und kundenorientierten Organisation



Vertriebssteuerung

Definition strategiekonformer Steuerungsinstrumente (CRM, Predictive Analytics, Vergütung)



Vertriebsunterstützung

Entwicklung einer leistungsstarken Vertriebsunterstützung (Marketing / Vertrieb 4.0)



Implementierung/Praxistransfer

Sicherstellung des Praxistransfers der entwickelten Konzepte sowie Instrumente



Learning & Development

Kompetenzentwicklung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Umsetzung von Sales Excellence-Initiativen. Vor diesem Hintergrund wird dieses Thema separat abgedeckt



Vorgehensweise zur Entwicklung der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren



Aktueller Status der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren



1

Interviews & Workshops

(Management, Führung, Vertrieb, u.a.)

Desk Research

(Dokumente, Hilfsmittel, Systeme, etc.)

Assessments

(Management-, Führungs-, Verkaufskompetenzen, etc.)

Wir erheben gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern Ihren aktuellen Vertriebsstatus und identifizieren gemeinsam mit Ihnen die wesentlichen Stellschrauben zur Entwicklung von Sales Excellence.



(Re-) Design der relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren



2

Best Practices

Wissenschaft & Forschung

Benchmarks & Vergleiche

Zur Optimierung der für Sie und Ihr Unternehmen relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren greifen wir auf unsere umfangreiche Projekterfahrung, erfolgreiche Praxisbeispiele, entsprechende Erkenntnissen aus Wissenschaft & Forschung sowie Benchmarks zurück.

Arbeitsweise zur Entwicklung der relevanten Sales Excellence- Erfolgsfaktoren



Entwicklungs- Workshops



Dokumentation

Wir legen großen Wert darauf, die relevanten Sales Excellence-Faktoren in enger Zusammenarbeit mit Ihren Führungskräften sowie Mitarbeitern zu entwickeln bzw. zu optimieren. Das erfolgt in Form von Workshops bzw. Projektmeetings, die wir entsprechend vorbereiten und moderieren. Dadurch werden die relevanten Erfolgsfaktoren von Beginn an auf die Besonderheiten Ihres Unternehmens ausgerichtet. Zusätzlich erhöht diese Vorgehensweise die Akzeptanz sowohl bei Ihren Führungskräften als auch bei Ihren Mitarbeitern.



Pilotierung

Jedes Konzept ist nur so gut, wie es den Transfer in die Praxis besteht. Deshalb ist es wichtig, die bearbeiteten Sales Excellence-Faktoren einem Test zu unterziehen, bevor diese ausgerollt werden. Die Durchführung eines Piloten ermöglicht es, evtl. Schwachstellen zu identifizieren und zu optimieren.



Implementierung

Die erfolgreiche Umsetzung der bearbeiteten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren ist von Anfang an das Ziel der Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen. Wir unterstützen Sie dabei, die erarbeiteten vertrieblichen Konzepte erfolgreich in die Praxis Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter umzusetzen.

Erfolgreiche Entwicklung der relevanten Sales Excellence- Erfolgsfaktoren



Mitarbeiter- Integration

Gemeinsam arbeiten wir mit Ihren Führungskräften sowie Ihren Mitarbeitern daran, Ihr Unternehmen auf ein Sales Excellence-Niveau zu heben. Wir verstehen uns als Ihre Partner. Mit Ihren Kompetenzen und unseren Erfahrungen verbessern Sie Ihre vertriebliche Leistungsfähigkeit. Ihre Führungskräfte sowie Ihre Mitarbeiter sind der Schlüssel zu mehr vertriebllichem Erfolg.



Praxis- Relevanz

Vertriebskonzepte sind nur dann von Nutzen, wenn diese einen Bezug zur Praxis Ihres Unternehmens haben. Viele Vertriebskonzepte scheitern letztendlich an dieser Anforderung. Ein wesentlicher Grund hierfür ist, dass solche Vertriebskonzepte theoretisch zwar gut sein mögen aber nicht wirklich umsetzungsorientiert sind. Wir unterstützen Sie, praxistaugliche Vertriebskonzepte zu entwickeln. Und das für alle relevanten Sales Excellence-Erfolgsfaktoren.



Ergebnis- Orientierung

Die Entwicklung und Umsetzung von Sales Excellence-Initiativen ist immer mit Investitionen verbunden, unabhängig davon, ob Sie mit internen oder externen Ressourcen operieren. Die Entscheidung hängt letztendlich von vorhandener Expertise und Ressourcen sowie dem gesetzten Zeitrahmen ab. Entscheidend ist aber generell, dass sich Ihre Investitionen schnell durch entsprechende Ergebnisse auszahlt (ROI). Durch die hohe Ergebnisorientierung in unseren Projekten unterstützen wir Sie und Ihr Unternehmen bei der Erreichung dieses Zieles.

Ihr Mehrwert
durch eine
Zusammenarbeit
mit Mercuri
International



Was haben Sie und Ihr Unternehmen davon?



- **Akzeptanz des Konzeptes** – Unsere Vorgehensweise, Ihren Sales Excellence-Ansatz gemeinsam mit Ihnen und Ihren Führungskräften zu entwickeln, sichert die Akzeptanz im Management Team und macht es zu Ihrem Konzept. Dies ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für die schnelle und vollständige Umsetzung in die Praxis und Generierung von Ergebnissen.



- **Nutzung von Best Practices** – Veränderungen in Organisationen sind schwierig. Deshalb bauen wir Ihr Sales Excellence-Konzept auf dem Vorhandenen auf und integrieren Best Practices, die sich bewährt haben. Damit erhalten Sie einen umsetzungsfähigen Ansatz und erleichtern die Implementierung.



- **Effiziente Vorgehensweisen** – Praxiserprobte Konzepte sowie umfassende Expertise aus vergleichbaren Projekten garantieren eine effiziente Ausgestaltung der relevanten Erfolgsfaktoren.

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