

Konzeption und Umsetzung von Sales Excellence

Bedeutung

Herausforderungen

Identifizieren

(Re-) Design

Kompetenz-
entwicklung



MERCURI
international

GROW YOUR PEOPLE – GROW YOUR BUSINESS

Herausforderungen von Sales Excellence

Herausforderungen bei der Umsetzung von Sales Excellence



Stakeholder Management

Ausgleich verschiedener **Sales Excellence** Interessen und Umgang mit verschiedenen Interessengruppen (Vertrieb, Marketing, HR, etc.)



Erwartungshaltung

Hoher Erwartungsdruck bzgl. des Erreichens von messbaren **Sales Excellence**-Ergebnissen (Zeitdruck)



Effizienz & Effektivität

Priorisierung der richtigen **Sales Excellence**-Maßnahmen unter Berücksichtigung von Schnelligkeit, Wirksamkeit sowie Nachhaltigkeit



Projektvielfalt

Erfolgreiches Management von parallel ablaufenden **Sales Excellence**-Teilprojekten



Märkte & Regionen

Managen unterschiedlicher **Sales Excellence**-Reifegrade innerhalb der eigenen Organisation



Transparenz

Messung von Fortschritt und Wirkung der **Sales Excellence**-Initiative



Wandel & Dynamik

Treiben des durch **Sales Excellence** angestrebten Wandels und der entstehenden Dynamik

Weitere kritische Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung von Sales Excellence



Top Down / Bottom Up



Jede **Sales Excellence**-Initiative wird i.d.R. vom Top-Management initiiert – deshalb ist es wichtig, die betroffenen Mitarbeiter frühzeitig einzubinden

Fokus



Ziele und Aufgaben einer **Sales Excellence**-Initiative müssen klar definiert sowie realistisch sein und entsprechend kommuniziert werden

Mitarbeitervorteil



Sales Excellence-Initiativen sind nur dann akzeptiert, wenn diese der Vertriebsorganisation klaren und wirksamen Nutzen bringen

Gemeinsames Ziel



Bereichsübergreifende Ziele, Budgets und Erfolgsmessung sind die Voraussetzung dafür, dass sich **Sales Excellence**-Initiativen bereichsübergreifend durchsetzen

Differenzierung



Vertriebliche Ausrichtungen nach Sparten, Märkten sowie Kunden müssen auch im Rahmen von **Sales Excellence**-Initiativen entsprechend berücksichtigt werden

Marathon



Veränderungen im Vertrieb greifen eher langsam. Es benötigt einen langen Atem und eine langfristige **Sales Excellence**-Roadmap für wirkliche Verbesserungen im Verkauf

Zentrale Lösungen



Zentral entwickelte und umzusetzende **Sales Excellence**-Lösungen müssen besser sein, als die abzulösenden lokalen Lösungen

Ihr Mehrwert
durch eine
Zusammenarbeit
mit Mercuri
International



Was haben Sie und Ihr Unternehmen davon?



- **Einheitliches Verständnis** – Wir unterstützen Sie dabei, ein einheitliches Verständnis zum Thema Sales Excellence in Ihrer gesamten Organisation zu entwickeln.



- **Gemeinsame Ziele und Erwartungen** – Managen Sie die Erwartungen Ihrer Stakeholder und setzen Sie realistische Ziele. Welche das sein können? Mit unserer Erfahrung beantworten wir Ihnen in diese Frage praktisch und umsetzbar.



- **Klarer Weg zur Umsetzung** – Begeben Sie sich mit einem systematischen Plan auf den Weg zum Ziel: Sales Excellence.

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.

MERCURI
international

Michael Herrmann
Management Partner

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.net

MERCURI
international

MERCURI
international