



UMSATZSTEIGERUNG DURCH BESSERE ZUSAMMENARBEIT IM GESAMTEN VERKAUFSPROZESS ZWISCHEN DER ZENTRALE UND DEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN RUND UM DEN GLOBUS

AUSGANGSLAGE

- › einer der Weltmarktführer für mechanische Trenntechnik spürt, dass der Wettbewerb speziell aus Fernost stark aufholt
- › in der Zusammenarbeit zwischen Headquarter und Vertriebstöchtern knirscht es gewaltig
- › die Vertriebsprozesse in der Matrixorganisation (11 Business Units, 47 Länder) werden extrem unterschiedlich gelebt
- › die Zusammenarbeit über Länder- & BU-Grenzen hinweg ist zu aufwändig

ZIELSTELLUNG

- › gleiche Strukturen und Transparenz im Salesprozess etablieren
- › Wettbewerbssituation durch bessere Sales Argumentation stärken
- › Zusammenarbeit zwischen Zentrale und lokalen Vertriebsteams verbessern

PROJEKTUMSETZUNG

- › globaler Vertriebsprozesses als Rahmen für alle Einheiten erarbeitet
- › weltweit gültiges Sales-Kompendium erstellt, einheitliche Sales Tools definiert und implementiert und so die Basis für eine weltweit einheitliche Sprache im Vertrieb geschaffen

- › BEST-Training (Better Selling by Teamselling): 3 Workshop-Module mit den realen, internationalen Teams, (Team-Training, Sales Training und intensive Case Study Arbeit) entwickelt und internationale Co-Trainer für interkulturelle Aspekte eingebunden
- › Matrixorganisation in Roll-Out und Umsetzung berücksichtigt
- › Roll-Out mit 16 Gruppen weltweit
- › begleitende interkulturelle Management Meetings

ERGEBNIS

- › Online-Questionnaire zeigt auch 6 Monate nach dem letzten Modul eine deutlich verbesserte Zusammenarbeit
- › mehrere konkrete Verkaufserfolge durch konsequente Umsetzung des definierten Sales-Prozesses und den Einsatz der Sales Tools erreicht
- › ca. 30% mehr Umsatz bei gleicher Teamstärke und deutlich verringertem Reise- und Abstimmungsaufwand

ERFOLGSFAKTOREN

- › konkrete Team Agreements durch die Zusammenstellung der Gruppen mit realen Teams ermöglicht
- › Teilnehmer über 9 Monate begleitet, um das Erarbeitete im Alltag zu verankern
- › Inhalte BU-spezifisch und regional angepasst
- › durch mehrere Jahre Projektdauer und weltweiten Roll-Out für nachhaltige Implementierung in der gesamten Organisation Sorge getragen

