

Vertrieb



Der Kunde

Branche: Dichtungen & Stanzteile

Unternehmensgröße: 18 Mio. € Umsatz

Projektart: Vertrieb



Das Problem

- Mangelnde Vertriebsstruktur,-prozesse
- Fehlende Unternehmensstrategie
- Schwache Auftragslage
- Keine zielgerichtete Vertriebsstrategie,-struktur,-prozesse



Die Lösung

- Coaching und Vertriebsprozess-Analyse
- Entwicklung und Implementierung einer Vertriebsstrategie
- Reorganisation des Vertriebs nach Geschäftsbereichen
- Ausarbeitung einer Incentiveregelung im Vertrieb



Die Wirkung

- Neuausrichtung des Vertriebs
- Unternehmensstrategie mit Zielbild 2030
- Laufende Unterstützung bei der Umsetzung der Vertriebsaktivitäten