

## SALES PROCESS DESIGN

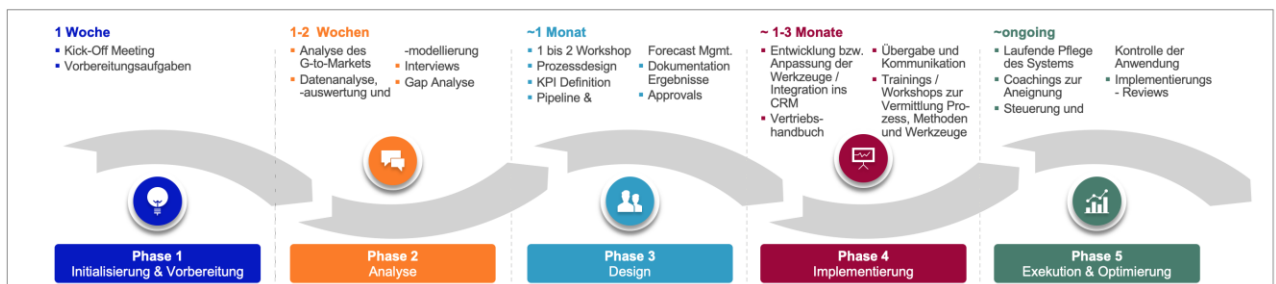
### DESIGN OR OPTIMIZE YOUR SEGMENT-SPECIFIC SELLING PROCESSES

#### Typische Problemsituation und Zielsetzung

Ihr Unternehmen verkauft Investitionsgüter im Rahmen komplexer Lösungen. Der Markt bietet ausreichend Potenzial. Die Verkäufer haben ein sehr unterschiedliches Vorgehen, um vom Lead zum Abschluss zu kommen. Das Vertriebsteam erreicht die Umsatzvorgaben nicht, da die Abschlussrate bei der Mehrzahl der Verkäufer zu gering ist, d.h. sie verlieren viele Verkaufschancen gegen den Wettbewerb oder können sie nicht zeitnah zum Abschluss bringen ODER der Vertrieb ist insgesamt nicht produktiv genug, dadurch steigen die relativen Vertriebskosten, es müssen mehr Leads generiert werden, der Marketingaufwand steigt. Das Unternehmen verfehlt ggf. seine Wachstumsziele.

Der bestehende Vertriebsprozess soll optimiert bzw. ein neuer Vertriebsprozess soll (ggf. für ein spezifisches Produkt oder Marktsegment) definiert werden inkl. dem optimalen Ablauf der Vertriebsarbeit an einer Verkaufschance im (virtuellen) Vertriebsteam (Gliederung und übersichtliche Darstellung der wesentlichen Abschnitte (Phasen), Schritte und Aufgaben sowie Verantwortungen), erwartete (Teil)Ergebnisse und erforderliche Dokumentationen Regelwerk (Sales Governance) sowie Best Practices und zu verwendende Methoden und Tools.

#### Prozess & Methodik



#### Toolbox

- Basis ist das Sales Process oder Trichtermodell, in dem die Phasen und Inhalte erarbeitet werden, dokumentiert in einer Digital Laminated Card
- Methodik: Opportunity Management, Pipeline & Forecast Management, Planungsmethoden
- Sales Tools im Opportunity Sales Prozess wie Qualification Matrix, Roadmap2Win, Political Map
- Sales Planning Tools wie Territory Plan, Account Plan, Portfolio Plan & Partner Plan
- Input zur Anpassung des CRMs werden auf Wunsch gegeben oder als Teil des Projekts begleitet (Salesforce, Microsoft, Pipedrive, Sugar etc.)

#### Typische Ergebnisse

Die Verkäufer gehen strukturiert vor, um Verkaufschancen zu generieren, zu verfolgen und abzuschließen. Sie fokussieren sich auf den Erfolg versprechenden Verkaufschancen und arbeiten an den richtigen und wichtigen Kunden / Verkaufschancen und der Forecast nähert sich der Realität an, Sie erhalten Planungssicherheit: Ihre AE- oder Umsatzprognosen stimmen und liefern valide Zahlen zur Produktions-, Gewinn- und Liquiditätsplanung Ihres Unternehmens. Die Abschlussraten erhöhen sich, die Produktivität des Vertriebs steigt insgesamt, dadurch sinken die relativen Vertriebskosten. Wachstumsziele & Gewinnvorgaben werden erreicht, Marktanteile gewonnen.

#### Referenzen



BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500  
© 2000 - 2022 BevermannConsulting

## SALES PROCESS

### DESIGN OR OPTIMIZE YOUR SEGMENT-SPECIFIC SELLING PROCESSES



#### Ausgewählte Beraterprofile



##### AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Founder and Director at iChannel
- Incubation Lead Microsoft Corp. EMEA
- President Canalis Americas
- VP Insight Enterprises EMEA
- UK/I MD Software Spectrum

Profil BvdH

##### KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Business development & management
- Entrepreneurship
- M&A
- International Growth
- Channel sales and GTM
- Business management
- Change leadership and organizational capability building

##### DAS BESONDERE

Eigene mit Management Erfahrungen als BU Head, GM und C-Level sowie als Berater in mittelständischen & großen internationalen US & deutschen Unternehmens seit 1995. Fokus auf Vermarktung von ICT Spitzentechnologie und -lösungen im globalen B2B Märkten sowie internationale Geschäftsentwicklung von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Als Person positiv und aufgeschlossen, zielorientierter, innovativer, praktischer und nachhaltigen Beratungsansatz



##### AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Dipl.-Informatiker
- Zertifizierter Verkaufstrainer Microsoft & SIEMENS
- Account Manager NOVELL, Sales Director Banyan Systems & Mathsoft, GF Interlink (CISCO) & mention Software
- Management Consultant & Sales Trainer seit 2000

Profil SB

##### KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Go-to-Market Design
- Strategieberatung insbesondere Wachstumsstrategien
- Vertriebsprozesse und Vertriebssteuerung
- Sales Methoden und Tools

##### DAS BESONDERE

Eigene Vertriebs- und Vertriebsmanagementenerfahrungen gepaart mit Beratungserfahrungen aus > 50 tlw. internationalen Projekten zur Strategie-entwicklung und Vertriebsoptimierung in den Segmenten Software, ICT, Laser, Maschinenbau, Anlagenbau u.a. und T. Referenzen bei Microsoft, SAP, Siemens, B.I.G., Koenig & Ba

## BC CONSULTING PORTFOLIO (EXTRACT)

