

Mit VISION in die ZUKUNFT

Innovation und Kundenmehrwerte
DIGITAL stärken



Projekt:

Einführung CRM und Vertriebscontrolling

PROJEKTINFO – Elektro Handwerksbetrieb mit ca. 90 Mitarbeitern
– Internationaler IT-Dienstleister mit ca. 250 Mitarbeitern

Projekt:

Einführung CRM und Vertriebscontrolling

UNTERNEHMEN

- Zwei getrennte mittelständische Unternehmen (GmbH's):
- Elektro Handwerksbetrieb mit ca. 90 Mitarbeitern
- Internationaler IT-Dienstleister mit ca. 250 Mitarbeitern

HERAUSFORDERUNGEN

- Strategische Neuausrichtung der Firmengruppe
- Aufbau einer Vertriebs-Abteilung über das gesamte Portfolio der Unternehmensgruppe
- Mehrere vertriebliche und technische Ansprechpartner pro Kunden
- Unterschiedliche Verträge und Konditionen pro Kunde
- Fehlender Forecast pro Kunde und Geschäftseinheit

MASSNAHMEN

- Analyse der Kunden und Portfoliostruktur der einzelnen Geschäftseinheiten
- Zusammenführung aller Kundenrelevanten Informationen in einer unternehmensübergreifenden CRM-Lösung
- Definition von vertrieblichen und technischen Kundenverantwortlichen
- Qualifizierung der Kunden in A/B/C Kunden und Interessenten
- Entwicklung von Vertriebscontrolling mit Zielen, KPIs und „rolling Forecast“
- Implementierung eines Kampagnen Managements für Veranstaltung und Vertriebs-Aktionen

ERGEBNISSE

- Zweistellige Umsatzsteigerungen pro Kunden durch „crossselling“ und „upselling“
- Neukundengewinnung durch ganzheitliches Portfolio und Vertriebscontrolling - Fokussierung
- Transparenz und Erfolgskontrolle der durchgeführten Kampagnen
- Schnelles erkennen von Zielabweichungen pro Kunden, Geschäftsfeld und Vertriebsmitarbeiter
- Kostensenkung durch kundenorientierten Vertrieb