

Mit VISION in die ZUKUNFT

Innovation und Kundenmehrwerte
DIGITAL stärken



Projekt:

Lösungsorientierter Vertrieb

PROJEKTINFO – Europäischer Hersteller von integrierten Kommunikationslösungen für mittelständische Unternehmen in den Bereichen IP Access, Security, Telefonie und WLAN.

Projekt:

Lösungsorientierter Vertrieb

UNTERNEHMEN

- Europäischer Hersteller von integrierten Kommunikationslösungen für mittelständische Unternehmen in den Bereichen IP Access, Security, Telefonie und WLAN

HERAUSFORDERUNGEN

- Geteilte Partnerstruktur in IT und klassischer Telefonie
- Marktentwicklung IP-Telefonie und UCC (Unified Communication & Collaboration)
- Unterschiedliche Supportstrukturen
- Vertriebsorganisation nach Themen organisiert
- Eingeschränktes Know-how der Mitarbeiter und Partner
- Technisch orientierter Partner-Vertrieb

MASSNAHMEN

- Analyse der Kunden-Projekte und deren neue Anforderungen
- Analyse der aktuellen Partnerlandschaft nach Know-how, Mitarbeiter-Anzahl, Regionalität, Projektgröße etc.
- Entwicklung von Lösungen (Beschreibung mit Kunden-Nutzen und technischen Anforderungen) ganzheitlich über die Bereiche IP-Access, WLAN, Security und IP-Telefonie für unterschiedliche Branchen
- Entwicklung eines Partner-Programms um Anreize zur Aus- und Weiterbildung zu geben
- Neue Vertriebsstruktur („direct touch – indirect sales“) verbunden mit neuem Provisionsmodell, welches den lösungsorientierten Vertrieb (incl. Serviceverträgen) unterstützt
- Einführung Vertriebs-Innendienst zur Unterstützung der Partner Account Manager
- Partnergewinnungsprogramm für neue IT-orientierte Partner
- Einführung eines auf die Unternehmensstrategie abgestimmtes Multi-Channel Marketing Konzeptes mit Anzeigen, Pressearbeit, WEB-Auftritt, Partner Portal, Leadgenerierung und Kampagnen Management

ERGEBNISSE

- Reduzierung der Vertriebskosten durch klare Partner-Verantwortung und Aufgabenteilung
- Anzahl der Partner, die das gesamte Portfolio vertreiben, konnte signifikant gesteigert werden
- Anzahl der zu betreuenden Partner wurde reduziert und Umsatz pro Partner erhöht
- Supportanfragen und –kosten wurden gesenkt
- Neue mittelständische Kunden konnten gewonnen werden