

Projektbeispiel Aufbau eines Partnervertriebs

Ausgangssituation

Der Direktvertrieb eines Dienstleistungs-Unternehmens war mit der Bestandskundenpflege ausgelastet. Somit waren keine Ressourcen zum weiteren Ausbau des Vertriebs vorhanden mit einem nachfolgenden Umsatzrückgang durch fehlende Neuakquise von Kunden

Leistungen opus vendendi

Konzeption Partnervertrieb

Anforderungen an Partner

Services für Partner

Prozessgestaltung (Interessentenmanagement, Zielvereinbarung, Leistungserbringung)

Begleitung bei der Umsetzung

Erstellung eines Zertifizierungshandbuchs

Partnerakquise (Identifikation, Ansprache und Bindung)

Ergebnis

Akquise neuer Partner, Umsatzsteigerung von 30 % in einem Jahr.