

Aufbau Partnervertrieb

Ausgangssituation	Die Mitarbeiter des Direktvertriebs waren mit der Pflege von Bestandskunden ausgelastet. Ressourcen zum weiteren Ausbau des Vertriebs waren nicht vorhanden und sollten im Unternehmen auch nicht aufgebaut werden. Die Konsequenz war ein Umsatzrückgang durch fehlende Akquisition von neuen Kunden.
Leistungen opusvendenti	<p>Als Alternative zur personellen Erweiterung der eigenen Vertriebsmannschaft haben wir für das Unternehmen einen Partnervertrieb aufgebaut:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erarbeitung der Konzeption für den Partnervertrieb - Definition der Anforderungen an die Partner - Festlegung des Services für die Partner - Prozessgestaltung (Interessentenmanagement, Zielvereinbarung, Leistungserbringung) - Begleitung bei der Umsetzung der Konzeption - Erstellung eines Zertifizierungshandbuchs - Akquisition von Partnern (Identifikation, Ansprache und Bindung).
Ergebnis	Die Akquisition von Vertriebspartnern brachte dem Unternehmen eine Umsatzsteigerung von ca. 30 % in einem Jahr.