

Struktureller Wandel in und mit der Vertriebsmannschaft

Ausgangssituation	Ein verstärkter Wettbewerbsdruck in den vergangenen zwei Jahren wirkte sich zunehmend negativ auf die Geschäftsergebnisse eines Großhandelsunternehmens aus. Vor diesem Hintergrund wollte die Geschäftsleitung das Unternehmen neu ausrichten.
Leistungen opusvendendi	Den erforderlichen strukturellen Wandel initiierten wir durch Strategieworkshops mit der Geschäftsleitung zur Definition der Rahmenbedingungen. In Form einer systematischen Personalentwicklung der Führungskräfte im Vertrieb und durch begleitende Einzelcoachings wurde der Veränderungsprozess inhaltlich konkretisiert und persönlich umgesetzt.
Ergebnis	Die Geschäftsleitung und die Führungskräfte schafften innerhalb eines Jahres für das gesamte Unternehmen einen Quantensprung. Ein Jahr nach dem abgeschlossenen Veränderungsprozess wurden die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter mit den erreichten positiven Geschäftsergebnissen belohnt.