

## Referenzprojekt „Neuausrichtung einer Vertriebsorganisation“

### Projektbeschreibung

Im Rahmen eines Interim-Management Mandats als Vertriebsleiter für einen führenden Softwarehersteller von Lohn-/Gehaltssystemen war unsere Aufgabe die Reorganisation und Neuausrichtung der Vertriebsabteilung.

Die Ausgangssituation war gekennzeichnet durch unbefriedigende Vertriebsserfolge im Neukundengeschäft sowie die negative Reputation der Vertriebsabteilung innerhalb des Unternehmens. Darüber hinaus sollte das Vertriebsteam personell verstärkt und professionalisiert werden. Organisatorisch waren die unterschiedlichen Vertriebsfunktionen (Bestandkundenvertrieb, Neukundenvertrieb, Telefonvertrieb, Presales) in der Verantwortung auf mehrere Geschäftseinheiten verteilt.

Die Herausforderungen unseres Mandates bestanden neben der Umsetzung und Implementierung einer optimalen Vertriebsstrategie und der operativen Managementaufgabe auch in der Suche und Auswahl eines geeigneten Nachfolgers für die Vertriebsleitungsposition.

In der Umsetzung der obengenannten Strategie wurden folgende Meilensteine erfolgreich umgesetzt:

- Vertrauens- und Reputationsgewinn durch offene Kommunikation und Erfolg
- Enge Zusammenarbeit mit allen Managern und Bereichsleitern
- Erstellen von Vertriebsplänen und Quotenvereinbarungen
- Einführung einer professionellen Vertriebsmethodik
- Fieldcoaching der Vertriebsmitarbeiter (Führen durch Vorbild)
- Auswahl und Einstellung von neuen Vertriebsmitarbeitern (Assessments)
- Organisatorische Neuausrichtung aller Vertriebsfunktionen und Zusammenfassung unter einer Verantwortung
- Empfehlung und Einstellung eines neuen Vertriebsleiters

### Kommentar

Dieses Projekt war für alle Beteiligten eine große Herausforderung und nur durch intensive und offene Zusammenarbeit mit dem Management des Kunden zum Erfolg zu führen.

Die Rückgewinnung des Vertrauens des Kunden in die Vertriebsfunktion wurde durch unsere operative Umsetzungserfahrung und die nachweislich generierten Mehrwerte (z.B. Gewinnung von großen Neukunden; Optimierung von Verantwortlichkeiten; stabiles Team) erleichtert.

Wie in allen unseren Beratungsprojekten lag auch hier der Schlüssel zum Erfolg in unserer Beratungsphilosophie: *Wir setzen unsere strategischen Konzepte auch selbst operativ um.*