

Neue Vertriebsmitarbeiter:in erfolgreich integrieren

Nicht jeder/jede neue Vertriebsmitarbeiter:in erfüllt die in ihn/sie gesetzten Erwartungen. Bevor Sie den/die nächsten/nächste Vertriebler:in einstellen, sollten Sie über Ihre Rahmenbedingungen nachdenken. Erfolgsregel: Erst der Vertriebsprozess, dann der/die Verkäufer:in. Zu Ihrer Vertriebsituation lesen Sie hier die Erfolgsfaktoren der weltbesten Vertriebsorganisationen:

Verkaufschancen generieren

Die Besten halten ihren Verkaufstrichter mit ertragreichen Verkaufschancen gefüllt, indem sie das Werkzeug Idealkunden-Profil anwenden.

Verkaufschancen managen

Weltklasse Vertriebsorganisationen verfügen über ein klar definiertes Vorgehen, das ihnen hilft, beständig Neukunden zu gewinnen.

Kundenbeziehungen pflegen

Die Besten sind proaktiv bei der Kundenpflege und verbringen mehr Zeit mit ihren Key Accounts.

Verkaufsmannschaft

Weltklasse Vertriebsorganisationen wissen, warum ihre Leistungsträger:innen erfolgreich sind und verwenden diese Kenntnisse, um die Leistung der gesamten Verkaufsmannschaft zu steigern.

Technologie

Die Besten nutzen ihre CRM-Systeme, um die Verkaufsleistung zu erhöhen.

Management

Das Management der Weltklasse Vertriebsorganisationen richtet das Unternehmen auf die Bedürfnisse seiner Kunden aus. Die Führungsebene ist aktiv am Verkaufsprozess beteiligt.

Falls Sie den Erfolg eines/einer neuen Vertriebsmitarbeiter:in absichern möchten, sprechen Sie mich einfach an. Unser Ansatz basiert auf der Erfahrung aus über 500 Integrationscoachings.

Alfons Breu

abc Coach