



Beispielprojekt III

Unternehmen:

Ein mittelständisches Unternehmen mit circa 30 Mitarbeitern, das im Bereich der Bestandsdatenerfassung von Immobilien und Mietflächengutachten tätig ist

Ausgangssituation:

- Der Vertrieb wird bis dato ausschließlich vom Geschäftsführer übernommen.
- Er selbst möchte diesen Bereich jedoch lieber an eine andere Person übergeben, ebenso die Vertriebssteuerung.
- Ziel ist, die Kundenstruktur breiter aufzustellen und erhöhte Umsätze zu generieren.
- Hauptaufgabe besteht darin, das komplexe Thema Mietflächengutachten gezielt nach außen zu kommunizieren.
- Zudem soll eine klare Vertriebsstruktur implementiert werden.

Vorgehensweise:

- Zunächst werden die bisherigen vertrieblichen Aktivitäten, potenzielle Zielgruppen und mögliche Vertriebsansätze intensiv analysiert.
- In ersten Telefongesprächen wird die Akzeptanz dieser Art der Ansprache durch vendamus® geprüft.
- Aus den Ergebnissen und in gemeinsamen Gesprächen werden die Weichen für das künftige vertriebliche Agieren festgelegt.
- Es werden 2 Vertriebsmitarbeiter ausgewählt; vendamus® bildet den kompletten Bewerbungsprozess ab von der Erstellung der Anzeige über die Teilnahme an Bewerbungsgesprächen und Empfehlungen zur Einstellung.
- Nach Einstellung werden die beiden neuen Mitarbeiter und in intensiven Coaching-Einheiten im Thema geschult
- Ein externes Call-Center sowie eine weitere externe Mitarbeiterin werden ausgewählt und gesteuert in laufenden Aktionen
- vendamus® begleitet den Vertriebsprozess aktiv und konsequent in regelmäßigen Arbeitseinheiten vor Ort
- In regelmäßigen Strategiemeetings tritt vendamus® als Austausch- und Diskussionspartner für den Geschäftsführer auf und unterstützt so in vertrieblichen Entscheidungen
- Marketingunterlagen werden überarbeitet

FAZIT:

Durch die aktive Mitarbeit von vendamus® wurde der Vertrieb neu strukturiert, der Geschäftsführer ist nun nicht mehr allein für diesen Bereich zuständig. Insgesamt konnte so ein „erhöhtes Tempo“ im Vertrieb realisiert werden, Kontakte werden zeitnah und konsequent bearbeitet.

So konnten bereits einige Termine erzielt und neue Aufträge gewonnen werden. vendamus® steuert noch heute den kompletten Vertrieb.