

# Sales Excellence Development



Mit zentralen Sales Excellence Initiativen sollen Unternehmensstrategien durch den Vertrieb konsequent umgesetzt, sowie Leistungsreserven identifiziert und nachhaltig genutzt werden. Diese Vertriebsprofessionalisierung soll auf weiter Front zu mehr Profitabilität und deutliche Umsatz- sowie Ertragssteigerungen führen. Damit solche Initiativen nicht in der Praxis versanden, empfehlen wir die folgende Vorgehensweise:

## 1. **Top-Management integrieren**

Die richtige Positionierung des Verkaufs innerhalb des Unternehmens und der richtige Zugang zu allen Bereichen ist substantiell für den Erfolg! Das erfordert die Einbindung des Top-Managements in die Kommunikation und ein gemeinsames Verständnis, dass es keine »Sonderwege« geben wird. Somit sollten mögliche Einwände und Besonderheiten vorgedacht und entsprechende Reaktionen abgestimmt werden.

## 2. **Länder & Vertriebseinheiten einbinden**

Sales Excellence kann sich nur in den Märkten entwickeln! Die lokalen Einheiten müssen verstehen, wie sie von zentralen Standards profitieren können und warum sie für das gesamte Unternehmen wichtig sind. Insofern empfiehlt es sich, einen lokalen Sales Excellence Champion zu benennen, der die Initiative vor Ort gemeinsam mit dem lokalen (Vertriebs)-Management treibt.

## 3. **Sales Developer organisieren & positionieren**

Ein zentrales & globales Team ist für das Identifizieren und Umsetzen von Verbesserungsansätzen im Vertrieb verantwortlich, für Standards, Prozesse und Strukturen, die sinnvoll sind und den gesamten Vertrieb produktiver machen! Damit sollte klar sein, dass es sich um eine permanente Aufgabe handelt. Die Mitglieder des Teams sollten eine hohe Akzeptanz besitzen und nach Bedarf durch externe Experten unterstützt werden.

#### 4. **Strategien in die Welt des Vertriebs übersetzen**

Strategien sind konzeptionelle Voraussetzungen, um auf die Komplexität und die Härten des alltäglichen Wettbewerbs überlegt reagieren zu können. Letztlich muss deshalb jeder Vertriebler präzise wissen, was er demnächst anders machen und welche Botschaften er dem Kunden vermitteln soll. In der Begleitung der Umsetzung liegt eine wesentliche Aufgabe der Sales Developer.

#### 5. **Performance checken**

Permanentes Hinterfragen, Optimieren und Weiterentwickeln des Verkaufs ist in einem sich schnell verändernden Umfeld unverzichtbar! Deshalb sollte unbedingt ermittelt werden, wie leistungsstark der Vertrieb ist, ob er den zukünftigen Herausforderungen gewachsen ist und wie er weiter entwickelt werden soll. Klare Erfolgskriterien, sowie das Zelebrieren von erreichten Meilensteinen helfen, den Erfolg für alle greif- und messbar zu machen. Zudem werden die Ressourcen so strategiekonform gebündelt.

#### 6. **Managen und Führen**

Während die Sales Developer als Ideengeber für Sales Excellence agieren, besitzen die regionalen Vertriebs-Führungskräfte die wichtige Transmitterrolle. Sie helfen, die zentralen Standards praxisnah zu übersetzen, motivieren, coachen und unterstützen ihre Mitarbeiter, geben Feedback zu Erfolgen & Misserfolgen, reporten zurück an das Sales Excellence Team. Sie sind damit der wesentliche Erfolgstreiber der Umsetzung vor Ort.

#### 7. **Vertrieb befähigen und entwickeln**

Besserer Verkauf und Betreuung helfen, für den Kunden mehr Wert zu generieren und dafür zu sorgen, dass die Kunden jedem Touchpoint als exzellent wahrnehmen. Um diesem hohen Anspruch gerecht zu werden und über die Qualität des Vertriebs einen echten Unterschied zum Wettbewerb zu generieren, muss der Vertrieb regelmäßig, nachhaltig trainiert werden. Dazu müssen zunächst die »Touchpoints« und die dafür erforderlichen Kompetenzen transparent gemacht werden.