

Fokus : Vertrieb 2025

Vertriebsstrategie I Ziele I Maßnahmen

- > Konzentration auf BW und SN mit Kernthemen SE | PE | BE 2.0 | PL | PS
- > Nichtkunden > Priorisierung nach Regionen | Finanzlage | Größe
- > Bestandskunden > Kundenpflege optimieren, insb. bei Projektleiterwechseln
- > Cross Selling = 80% unserer Aufträge !

- > Projektleiter:innen für Cross Selling sensibilisieren; Kundennähe halten/generieren
- > Besuchsmanagement > quartalsweise Festlegung der Besuche (GF | PPA | AL)
- > Alleinstellungsmerkmale schärfen und kommunizieren
- > Kommunikationsabläufe intern und extern optimieren
- > Schnittstelle Vertrieb <> Fachabteilungen klar definieren
- > Referenzunterlagen optimieren > Website | Print | Profile Mitarbeiter:innen
- > Weitere Vertriebskanäle prüfen/nutzen > z.B. LinkedIn
- > Zentrale Ablage aller vertriebsrelevanter Unterlagen unter S:Vertrieb
- >

Wenn wir uns nicht um unsere Kunden kümmern, werden es unsere Wettbewerber tun!

Fokus : Vertrieb 2025

Zuständigkeiten I „Wer macht was“

- > GF Vertriebsziele | Rahmenbedingungen | Besuche
- > PPA Besuche | Bestandskundenpflege
- > AL Angebote | Honorare | Teambildung Akquise | Verträge
- > Riv Vertriebssteuerung BW
Besuche Nichtkunden | Antrittsbesuche neue BM
Schnittstelle intern S | Schnittstelle SN | Vergabeportale
- > Fi Nichtkunden Akquise Raum Ostwürttemberg
- > Ra t.b.d. : Region Freiburg
- > Hzm
Hm t.b.d.

- > Bie Vertriebssteuerung SN | Nichtkundenakquise | Schnittstelle BW
- > Her Nichtkundenakquise | Bestandskundenpflege | Angebote
- > Wor Nichtkundenakquise | Bestandskundenpflege | Angebote