

Vertriebsbegleitung

Wir machen Sie schlagkräftiger.

Professionelle Begleitung und Beratung im gesamten Vertriebsprozess.

Leistungen

Qualifizierung:

- Identifikation und Qualifizierung von Zielkunden
- ggf. Führen eines gemeinsamen Abstimmprozesses (Go's / NoGo's)
- Identifikation und Qualifizierung von Ansprechpartnern

Akquisition:

- individuelle telefonische Ansprache
- Wiedervorlageprozess
- E-Mail-Versand von Marketingmaterial

Termine und konkrete Projekte:

- Identifikation und Qualifikation von Projekten
- Vereinbarung von und Teilnahme an qualitativ hochwertigen Terminen
- Eigenständiges Interessentenmanagement
- Eigenständige Weiterverfolgung bis zur Entscheidung
- Abstimmung mit dem Mandanten

Dokumentation:

- auf Einzelgesprächsebene online in plicattec xmiCRM

Zielgruppen

Unternehmen:

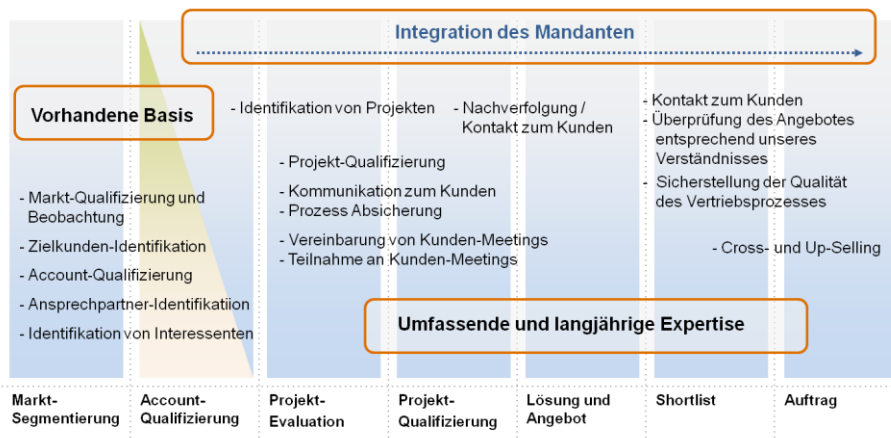
- Mittelstandsunternehmen
- Start-Ups
- ausländische Unternehmen

Branchen:

- IT-Dienstleister
- Engineeringdienstleister
- Softwareanbieter
- High-Tech

Vertriebsbegleitung

Wir machen Sie schlagkräftiger.



Anforderung

- Sie möchten Ihre Kundenbasis erweitern und effizient neue Kunden identifizieren?
- Ihre Sales-Pipeline benötigt einen schnellen und qualifizierten Zuwachs?
- Sie möchten ein neues Produkt schnell in den Zielmarkt bringen?
- Sie benötigen Erfahrung in den Prozessen und Entscheiderstrukturen Ihrer Zielkunden?
- Sie benötigen Softskills im Verkaufsabschluß und wollen nichts übersehen?
- Sie wollen Termine mit „Zug zum Tor“ und ein kritisches Feedback nach dem Termin?

Leistung

Wir sprechen eine gemeinsam mit Ihnen definierte Zielgruppe von Unternehmen auf Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen für Sie an, managen als integrierender Bestandteil Ihrer Organisation den kompletten Vertriebsprozess, beraten und coachen Ihren Vertrieb bis zur Entscheidung des Kunden.

Dauer

Diese Dienstleistung ist ab einer Dauer von 12 Monaten mit einem Mindest-Personaleinsatz einer halben Vollzeitkraft verfügbar.

Skalierbarkeit

Diese Dienstleistung ist individuell flexibel skalierbar und kann auf Wunsch erweitert oder reduziert werden.

Kosten und Abrechnungsmodell

Die Abrechnung erfolgt nach einem zweiseitigen Honorarmodell auf Basis eingesetzter Zeit und erreichtem Auftragseingang der Neukunden.

Resultate und Nutzen

- schneller Zuwachs der Sales-Pipeline
- Entlastung der Vertriebsorganisation
- höhere Bekanntheit im Zielmarkt
- Erfolgsmaximierung
- kontinuierlicher Interessentenzuwachs
- dynamische, skalierbare Ressource



Kontakt und weitere Informationen

plicattec GmbH
Jens Schmidt
Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-13
E-Mail: jens.schmidt@plicattec.com

www.plicattec.com