MARCO PAFFENHOLZ

- Sales Creator
- Sales & After Sales Experte
- Berater, Coach, Trainer
- Interimsmanager

ERFAHRUNGEN

- <u>Prozesse</u>
  - Vertrieb im Sales und After Sales
  - Vertrieb im Telesales, Dialogmarketing
- <u>operative Trainings on the job</u>
  - Ausbildung von Verkaufsberatern im Außendienst B2B
  - Akquisitionstraining für Verkaufsberater im Außendienst B2B
  - Akquisitionstraining zur Neukundengewinnung
  - Akquisitionstraining auf Managementebene
  - Anwendertraining zur Implementierung von DMS-/ CRM-Systemen
  - Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
  - Leistungscoaching im Verkauf mit Ergebnisverantwortung
  - Motivationstraining Fish! für Führungskräfte und Mitarbeiter
  - Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
  - Verkaufstraining Mehr- und Höherverkauf im Sales & After Sales
  - „Vormachen“ erwünschter Verkaufserfolge in realen Kundengesprächen
  - Verkaufstraining zur aktiven Bestandskunden- und Marktbearbeitung
  - Telefontrainings für Sales, After Sales und Telefonmarketing
  - Vertriebsleitertraining zur motivierenden Führung von Außendienstverkäufern mit KPI`s
- <u>Beratungen - Prozess- und Vertriebsexpertisen</u>
  - Restrukturierung der Führung und Steuerung des Außendienstvertriebs B2B
  - Restrukturierung der Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management und Vertriebsleitung, auch zur Kontrolle des Außendienstvertriebs
  - Restrukturierung von Vertriebsprozessen in Sales und After Sales
  - Digitale Prozesse implementieren, teilweise automatisieren
  - Einführung und Weiterentwicklung von DMS- und CRM-Systemen
  - Konzeption von erfolgreicher Gesprächsstrategien für Sales, After Sales und BDC
  - Aufbau und Entwicklung BDC, Telesales für Sales & After Sales
  - Restrukturierung des Gebrauchtwagen-Managements, Einkauf und Vermarktung
  - Restrukturierung DSVGO: Dokumentation, Abbildung im DMS & CRM, Einholung Kundenzustimmung, Schulung der Mitarbeitern
  - Restrukturierung von Kundenbindungsinstrumenten, Garantien, Versicherungen
  - Projektmanagement für einheitliche Umsetzungsdisziplin, für externe Dienstleister
- <u>Interimsmanagement</u>
  - Vertriebsleitung von Vertriebsmitarbeitern mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung
  - Leitung Customer Service – BDC mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung

SPRACHEN

- Deutsch
- Englisch
- Latein

ARBEITSEBENE

- Mitarbeiter im Sales & After Sales und Dialogmarketing, im Kundenkontakt
- Key Account Manager, Außendienstmitarbeiter
- Regionalleiter, Serviceleiter, Vertriebsleiter
- Manager, Geschäftsführer, Vorstand

AUSZUG REFERENZEN

- Adam Opel AG
- Alfred Pracht Lichttechnik GmbH
- AUDI AG
- Autohandel Gebr. van Eupen GmbH
- Backwerkservice GmbH
- BASF AG - PerForm Academy
- BMW Unternehmensgruppe Emde
- Dekra Automotive Solutions GmbH
- DRESEN Gruppe - Autohaus Louis Dresen GmbH
- Elspass Autoland GmbH
- Mercedes Benz Niederlassungsverbund Württemberg
- Mercedes Assenheimer + Mulfinger GmbH & Co. KG
- RWE Systems AG
- Saab Deutschland GmbH
- Soloplan GmbH
- UGW AG, UGW Dialog GmbH
- Autohausgruppe Walter Seitz GmbH + Co. KG
- Autohausgruppe Schönauen und von Keitz
- S&S Internet Systeme GmbH
- TOP-Service-Team KG Reifen-Union GmbH + Co
- Wilhelm Jonas GmbH & Co.
- diverse Automobilhändler der Marken AUDI, BMW, Citroën, Ford, Hyundai, KIA, Mercedes, Opel, Peugeot, Saab, Volvo und VW

ERFAHRUNGEN

- operativer Vertrieb seit 1991
- operative Mitarbeiterführung und Management seit 1995
- Beratung, Coaching, Training seit 2003
- Automobil seit 2003
- über 4.000 Einsatztage in unterschiedlichen Projekten, Prozessoptimierung und Vertriebsentwicklung
- diverse DMS- und CRM-Systeme wie bspw. Carlo, Catch, Optima, Contact, EVA, und weitere)
- Vertrieb B2B, B2C, D2D

BRANCHEN

- Automobil
- Banken, Finanzdienstleistung und Versicherungen
- Dialogmarketing
- Groß- und Einzelhandel
- Gastronomie
- Getränkeindustrie
- Immobilien
- Software, IT

AUSZUG AUS-/WEITERBILDUNG

- Bankkaufmann, Commerzbank AG
- Akademien A+B, 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft Carmen Thomas
- Moderatorencoaching, Endemol Entertainment
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- diverse Führungs-, Kommunikations- und Verkaufstrainings
- NLP Basiskurse
- Referentenausbildung

PERSÖNLICHKEIT – SOFT SKILLS

- Anstecken und zünden: Begeisterung mit Funkenvermehrung
- Leben und vorleben: Bewegendes Vorbild mit antreibender Motivation
- Anpassen und identifizieren: Affinität mit feinfühliger Empathie
- Delegieren und führen: Teamfähig mit transparenter Zielverfolgung
- Machen und tun: Brennende Leidenschaft mit disziplinierter Aktivität
- Entwickeln und planen: Inspiration mit Kopf-Kino für`s Herz
- Leisten und realisieren: Produktivität mit Systemeffizienz
- Denken und zielen: Kreative Strategie mit grenzenloser Vision

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

- Sales Coaching mit „**Vormachen**“ zur nachhaltigen Verhaltensänderung: selektive Übernahme realer Kunden-, Verkaufsgespräche für motivierenden Lerntransfer ohne Hemmschwellen mit „echter“ Vertriebsleistung
- **SALES BANG ®** Methode für anhaltendes Wachstum: Performance-Kohärenz bewirken aus fachlich-sachlicher und übereinstimmender energetisch-emotionaler Weiterentwicklung
- **E-Mobilität im After Sales:** bewährte Lösungen zur Umsatzstabilisierung wegen Rückgang durch die E-Mobilität

KONTAKT

- Marco Paffenholz
  Hermann-Ehlers-Straße 99a
  42109 Wuppertal – Germany
  Mobil +491715315383
  Fon +4920287009880
  Fax +4920287009881
  E-Mail kontakt@vertriebsleistung.de
  Web www.vertriebsleistung.de

SALES CREATOR · BERATER · COACH · TRAINER

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

2005 – 2008
Opel Mittelstandsoffensive für den Handel
Adam Opel AG, MC Trademarketing GmbH,
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: >300 bei > 40 Händlern

- Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Marketingleiter, Dispositionsleiter, BDC, Dialogmarketing, Leiter After Sales, Kundendienstleiter, Teiledienstleiter

Inhalte

- Beratungen und Coachings zur ganzheitlichen Ausrichtung von Händler auf Gewerbekundenvertrieb, Kleinflottensegment
- Anpassung aller relevanten Prozesse an die Vorgaben des Herstellers: Kundenakquisition, Kundendatenmanagement, Produktportfolio, Konditionen, Finanzierungsarten, Fahrzeugbestellung, Melde-Codes, Fahrzeugauslieferung, Werkstattservice, Marketingmaßnahmen
- Beratung, Konzeption und Umsetzung von Vertriebsprozessen, Vertriebssteuerung, Kennzahlenmessung, Regelkommunikation und Wettbewerbe
- Akquisitionstraining für Firmenkundenverkaufsberater B2B
- Telefontrainings on the job mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Sales Coaching on the job für Sales mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Beratung, Identifikation von Verkaufspotentialen bei Bestandskunden in Sales & After Sales und Realisation der Potentialausschöpfung

Auszüge realisierter Ergebnisse

- > 10,4% Marktanteil, Steigerung von 7,6% Marktanteil der betreuten Händler

2023 - aktuell
Vertriebsentwicklung für ausgewählte Finanzdienstleistungen
Sozialbank, Bank für Sozialwirtschaft, Grey Solutions GmbH
Branche: Banken, Finanzdienstleistung

Involvierte Mitarbeiter: >20

- Geschäftsführer, Leiter Innovation, Leiter Business Development, Bankberater, Firmenkundenberater, Vermögensberater, Produktspezialisten

Inhalte

- Entwicklung und Umsetzung effektiver Pre-Sales Aktivitäten zur Neukundengewinnung
- Operative Entwicklung und Umsetzung Best Practise Gesprächsstrategien
- Prozessentwicklung und Prozessoptimierung
- Kennzahlenmessung, Regelkommunikation
- Coaching der beteiligten Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Telefontrainings on the job mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Sales Coaching on the job für Sales mit „Vormachen" in Kundengesprächen

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

Umsatz im After Sales während der Pandemie stabilisieren
Mercedes Benz Autohausgruppe, 7 Standorte
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: >50

- Leiter After Sales, Assistenz Leiter After Sales Kundendienstleiter, Teiledienstleiter, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Telefonmarketing, BDC

Inhalte

- Beratung und Konzeption der Prozesse zur Einführung der Klimaanlagendesinfektion
- Festlegung von Instrumenten, Meetings zur nachhaltigen Mitarbeiterführung und Motivation
- Umsetzung in der gesamten Autohausgruppe
- Online Verkaufstrainings mit allen beteiligten Führungskräften und Mitarbeiter in Service und Dialogmarketing, BDC
- Follow-Up Telefoncoachings mit allen beteiligten Mitarbeitern und Führungskräften zur Sicherstellung anhaltender Umsetzung
- Projektmanagement für gruppenweite Umsetzungsdisziplin

Auszüge realisierter Ergebnisse

- > € 49.000,- Umsatzsteigerung in 2 Monaten

Umsatz und Profitabilität im After Sales steigern
Volvo Autohaus AutoNova, 1 Standort
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: >10

- Geschäftsführer, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Teiledienstmitarbeiter, Werkstattleiter

Inhalte

- Beratung und Restrukturierung der Serviceprozesse für Klimaanlagendesinfektion, Klimaanlagenwartung und UVV-Prüfung
- Ungenutzte Potenziale bei Fullservicepaketen identifizieren und ausschöpfen
- Sales Coaching on the job mit „Vormachen“ in Kundengesprächen
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Auszüge realisierter Ergebnisse

- ~ € 200,- Umsatzsteigerung je Leasingfahrzeug mit Volvo Fullservicepaket
- > € 51.000,- Umsatzsteigerung p.a.

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

seit 2016: Umsatz im Sales und After Sales steigern
VW Autohaus von Keitz GmbH & Co. KG, 3 Standorte
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: 25

- Geschäftsführer, Serviceleiter, Vertriebsleiter, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Außendienstverkäufer B2B, Teiledienstmitarbeiter, Dialogmarketing, BDC

Inhalte

- 3 Jahre Interim Aufbau, Entwicklung, Leitung Customer Service, BDC mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung für Sales & After Sales
- Beratung und Restrukturierung der Serviceprozesse für diverse Serviceleistungen
- Restrukturierung der Führung und Steuerung des Außendienstvertriebs B2B
- Restrukturierung der Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management und Vertriebsleitung, auch zur Kontrolle des Außendienstvertriebs
- Aufbau, Entwicklung und Coaching Dialogmarketing
- Akquisitionstraining für Verkaufsberater im Außendienst B2B
- Vertriebsleitertraining zur motivierenden Führung von Außendienstverkäufern mit Vertriebskennzahlen
- Telefontrainings für Sales, After Sales, Teiledienst, Dialogmarketing
- Sales Coaching on the job für Sales, After Sales, Teiledienst mit „Vormachen“
- Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Projektmanagement für gruppenweite Umsetzungsdisziplin

Auszüge realisierter Ergebnisse

- ~ € 50,- Umsatzsteigerung je Fahrzeugrechnung mit Fullservicepaket
- > 900% Verkaufssteigerung bei Klimaanlagenwartungen, von 50 auf 500 p.a.
- > 200 St Verkaufsleistung p.a. neu eingeführter Klimaanlagenreinigungen, 0 auf 200

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

Umsatz und Profitabilität im After Sales steigern
Volvo Autohaus AutoNova, 1 Standort
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: >10
- Geschäftsführer, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Teiledienstmitarbeiter, Werkstattleiter

Inhalte
- Beratung und Restrukturierung der Serviceprozesse für Klimaanlagendesinfektion, Klimaanlagenwartung und UVV-Prüfung
- Ungenutzte Potenziale bei Fullservicepaketen identifizieren und ausschöpfen
- Sales Coaching on the job mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Auszüge realisierter Ergebnisse
- ~ € 200,- Umsatzsteigerung je Leasingfahrzeug mit Volvo Fullservicepaket
- > € 51.000,- Umsatzsteigerung p.a.

Umsatz im After Sales stabilisieren wegen erwartetem Rückgang durch E-Mobilität
Daimler AG, Mercedes Benz Niederlassung Stuttgart
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: >10
- Leiter Kundendienst, Assistenz Kundendienstleitung, Annahmeleiter, Kundendienstberater, Serviceassistenzen

Inhalte
- Beratung und Restrukturierung der Serviceprozesse für Klimaanlagendesinfektion, Klimaanlagenwartung und UVV-Prüfung
- Festlegung von Instrumenten, Meetings zur nachhaltigen Mitarbeiterführung und Motivation
- Sales Coaching der Kundendienstberater mit „Vormachen" in Kundengesprächen

Auszüge realisierter Ergebnisse
- > 75% Verkaufssteigerung der relevanten Serviceleistungen

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

2014 – 2021
Umsatz im Sales und After Sales steigern, Inhouse-Dialogmarketing aufbauen
Mehrmarken Autohausgruppe DRESEN, 20 Standorte
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: > 100

- Gesellschafter, Geschäftsführer, Geschäftsleitungsassistenzen, Standortleiter, Serviceleiter, Vertriebsleiter, Teiledienstleiter, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Verkaufsberater, Außendienstverkäufer B2B, Teiledienstmitarbeiter, Dialogmarketing, BDC

Inhalte

- 5 Jahre Interim Aufbau, Entwicklung, Leitung Customer Service, BDC mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung für Sales & After Sales und B2B-Vertrieb
- Restrukturierung der Führung und Steuerung des Außendienstvertriebs B2B
- Restrukturierung der Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management und Vertriebsleitung, auch zur Kontrolle des Außendienstvertriebs
- Akquisitionstraining für Verkaufsberater im Außendienst B2B
- Vertriebsleitertraining zur motivierenden Führung von Außendienstverkäufern mit Vertriebskennzahlen
- Beratung, Identifikation und Restrukturierung von Vertriebsprozessen in Sales & After Sales, insbesondere in der Kundenorientierung
- Einführung von Klimaanlagenreinigungen
- Akquisitions- und Verkaufstraining im B2B-Segment
- Training Kundenorientierung „Der Kunde für`s Leben“
- Telefontrainings für Sales, After Sales, Teiledienst, Dialogmarketing
- Sales Coaching on the job für Sales, After Sales, Teiledienst
- Sales Coaching on the job mit „Vormachen“ in Kundengesprächen
- Beratung, Identifikation von Verkaufspotentialen bei Bestandskunden in Sales & After Sales und Realisation der Potentialausschöpfung
- Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Interim Vertriebsleitung B2B Vertrieb mit fachlicher und disziplinarischer Führung sowie Einbindung in Bewerbungsprozess neuer Mitarbeiter
- Restrukturierung der Eigen-Garantien, Versicherungen und Kundenbindungs-instrumente für Ertragswachstum und längere Kundenbindung
- Beratung Umsetzungsbegleitung der betrieblichen DSGVO Umsetzung
- Mitarbeiterschulungen zur Umsetzung der DSGVO
- Umsatzrückgänge durch E-Mobilität mit vernachlässigten Serviceleistungen kompensieren
- Projektmanagement für gruppenweite Umsetzungsdisziplin, Steuerung und Überwachung notwendiger Informationen aus relevanten Fachabteilungen und externer Dienstleister

Auszüge realisierter Ergebnisse

- > € 8.740.000,- Umsatzsteigerung im After Sales von 2014 - 2020
- > 6.700 Servicetermine p.a. durch Nachtelefonie bei Nichtreagierern nach Serviceerinnerungen mit über 26% Terminquote und über € 2.100.000,- € Umsatz
- > 400% Verkaufssteigerung bei Klimaanlagenwartungen, 1.000 auf 5.000 p.a.
- 5.000 St Verkaufsleistung p.a. neu eingeführter Klimaanlagenreinigungen

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

seit 2010: Umsatz im Sales und After Sales steigern, Inhouse-Dialogmarketing aufbauen
Mehrmarken Autohausgruppe Schönauen, 7 Standorte
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: > 50

- Gesellschafter, Geschäftsführer, GL-Assistenzen, Serviceleiter, Vertriebsleiter, Teiledienstleiter, Kundendienstberater, Serviceassistenzen, Verkaufsberater, Außendienstverkäufer B2B, Teiledienstmitarbeiter, Dialogmarketing, BDC

Inhalte

- 4 Jahre Interim Aufbau, Entwicklung, Leitung Customer Service, BDC mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung für Sales & After Sales
- Restrukturierung der Führung und Steuerung des Außendienstvertriebs B2B
- Restrukturierung der Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management und Vertriebsleitung, auch zur Kontrolle des Außendienstvertriebs
- Akquisitionstraining für Verkaufsberater im Außendienst B2B
- Vertriebsleitertraining zur motivierenden Führung von Außendienstverkäufern mit Vertriebskennzahlen
- Beratung, Identifikation und Restrukturierung von Vertriebsprozessen in Sales & After Sales, insbesondere in der Kundenorientierung
- Akquisitions- und Verkaufstraining im B2B-Segment
- Training Kundenorientierung „Der Kunde für`s Leben“
- Telefontrainings für Sales, After Sales, Teiledienst, Dialogmarketing
- Sales Coaching on the job mit „Vormachen“ im Sales, After Sales, Teiledienst
- Beratung, Identifikation von Verkaufspotentialen bei Bestandskunden in Sales & After Sales und Realisation der Potentialausschöpfung
- Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Interim Vertriebsleitung B2C Vertrieb mit fachlicher und disziplinarischer Führung sowie Einbindung in Bewerbungsprozess neuer Mitarbeiter
- Restrukturierung Kundendatenmanagement und Kundenzufriedenheit
- Mitarbeiterschulungen zur Handhabung und Umsetzung der DSGVO
- Umsatzrückgänge durch E-Mobilität mit vernachlässigten Serviceleistungen kompensieren
- Projektmanagement für gruppenweite Umsetzungsdisziplin, Steuerung, Überwachung notwendiger Informationen aus relevanten Fachabteilungen und externer Dienstleister

Auszüge realisierter Ergebnisse

- > € 175.000,- Umsatzsteigerung p.a. im After Sales
- > 400% Verkaufssteigerung bei Klimaanlagenwartungen, 200 auf 1.000 p.a.
- > 500% Verkaufssteigerung bei Klimaanlagenreinigungen, 100 auf 600 p.a.

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

seit 2004: Vertriebsleistung in Sales und Telesales steigern
Soloplan GmbH
Branche: Logistik, IT, Software

Involvierte Mitarbeiter: >20

- Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key Account Manager Außendienst national und international, Servicemitarbeiter, Telesalesmitarbeiter, BDC

Inhalte

- Interim Aufbau, Entwicklung, Leitung Telesales mit fachlicher und disziplinarischer Führung, relevanten Kennzahlen sowie Motivation und Steuerung zur Zielerreichung und Ergebnisverbesserung
- Konzeption und bedarfsabhängige Updates von Gesprächsleitfäden mit emotionalen Nutzenargumentationen für Sales und Telesales
- Restrukturierung der Führung und Steuerung des Außendienstvertriebs national und international
- Restrukturierung der Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management und Vertriebsleitung, auch zur Kontrolle des Außendienstvertriebs
- Akquisitionstraining für KAM, Verkaufsberater im Außendienst B2B
- Vertriebsleitertraining zur motivierenden Führung von Außendienstverkäufern mit Vertriebskennzahlen
- Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie vom Produktverkauf zu Beratungsgesprächen mit Prozessanalyse sowie Value Selling mit Nutzen und Wertevermittlung
- Telefontrainings für Sales, Service und Telesales im B2B Segment
- Sales Coaching on the job für Sales, und Telesales im B2B Segment
- Sales Coaching on the job mit „Vormachen“ in Kundengesprächen im B2B Segment

Auszüge realisierter Ergebnisse

- > 40% Leistungssteigerung qualifizierter Interessenten im Telesales
- > 25% Leistungssteigerung qualifizierter Kundentermine im Sales

AUSZÜGE VON REFERENZPROJEKTEN

Abteilung B2B Firmenkundenvertrieb aufbauen
Autohandel Gebr. van Eupen GmbH
Branche: Automobil, KFZ

Involvierte Mitarbeiter: > 10

- Geschäftsführer, Außendienstverkäufer B2B, Dialogmarketing

Inhalte

- Aufbau, Entwicklung und Coaching des Verkaufs von PKW und NFZ an Firmenkunden
- Interimsweise Vertriebsleitung der Abteilung
- Operative Führung, Steuerung und Kontrolle der Außendienstverkäufer B2B
- Vertriebskennzahlen und Regelkommunikation für Management
- Akquisitionstraining für Verkaufsberater im Außendienst B2B
- Beratung, Konzeption und Umsetzung von Vertriebsprozessen, Vertriebssteuerung, Kennzahlenmessung, Regelkommunikation und Wettbewerbsanalysen
- Telefontrainings on the job mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Sales Coaching on the job für Sales mit „Vormachen" in Kundengesprächen
- Potenzialcoaching mit klarer Adressierung von Status, Deltas und Entwicklungsschritten für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- Beratung, Identifikation von Verkaufspotentialen bei Bestandskunden in Sales & After Sales und Realisation der Potentialausschöpfung
- Übergabe der Vertriebsleitung an den Nachfolger

Auszüge realisierter Ergebnisse in 9 Monaten

- 25% Verkaufssteigerung gegenüber Vorjahr
- 142 verkaufte Fahrzeuge im Zeitraum
- 500 Angebote im Zeitraum aus 1.400 persönlichen, 1.200 telefonischen Kontakten
- 1.200 qualifizierte Interessenten aus 4.300 Interessentenkontakten