



"Menschen im Vertrieb" bietet Unternehmen Optimierungsinstrumente

Verbesserung von Verkaufsprozessen mit speziellen Vertriebstools

Wer in der Vertriebsbranche arbeitet, weiß um den immer härter werdenden Wettbewerb. Die Unternehmensberatung bzw. der Recruiting Spezialist "Menschen im Vertrieb" mit Sitz in Graz hat hierzu spezielle Tools entwickelt, die Unternehmen dabei helfen, ihre Recruiting- und Vertriebsprozesse zu optimieren.

Instrumente im Überblick: Lost & Found, KundenMeister® und Kurz Sales Index®

Die Kosten für die Neukunden-Gewinnung sind steigend und die Kundenloyalität lässt immer weiter nach. Daher rückt der Fokus auf die Rückgewinnung von Kunden stärker in den Vordergrund. Marktforschungsergebnissen zufolge sind immer mehr verlorene Kunden bereit, zurückzukehren - sofern man sich um die Beseitigung von Unzufriedenheiten mit entsprechendem Service bemüht. Das Beratungstool "LOST & FOUND" verschafft Abhilfe mit einer Kombination aus explorativen Tiefeninterviews mit gezielter Akquisition, inklusive Rückgewinnungstraining bzw. speziellem Verkaufstraining für die Verkäufer.

Neben hervorragenden Vertriebsmitarbeitern spielen heutzutage zusätzlich CRM-Software-Lösungen eine immer größere Rolle, welche für ein optimales Kundenmanagement sorgen. Damit werden sowohl Kunden als auch Mitarbeiter sowie Partner langfristig an ein Unternehmen gebunden. Die Software-Schmiede Koerbler hat hierzu die professionelle CRM-Software KundenMeister® hervorgebracht. Mit "Menschen im Vertrieb" wurden einige Module gemeinsam konzipiert und entwickelt. Die Software verspricht optimale Kundenpflege, Newsletter- sowie SMS-Versand und bürgt damit für ein ideales Beziehungsmarketing.

Das Vertriebs-Analyseinstrument Kurz Sales Index® bietet Unternehmen Kennzahlen zur Unterstützung einer zielgerichteten Steuerung und Optimierung der Vertriebs-Organisation. Hierzu werden über eine umfassende Mitarbeiterbefragung die relevanten Kennzahlen zu verschiedenen Vertriebsaspekten berechnet, die den Ist-Zustand des Unternehmens veranschaulichen. Im nächsten Schritt werden auf Basis dieser Zahlen messbare Ziele abgeleitet sowie geeignete Maßnahmen getroffen, wie z. B. neue Recruiting Aktivitäten. Schließlich werden nach einem festgelegten Zeitraum die Ergebnisse mit den gesetzten Zielen verglichen.

Pressekontakt

Menschen im Vertrieb ? Beratungsgesellschaft mbH & Co KG

Herr Hans Bachinger
Hartigasse 2
8010 Graz

menschen-im-vertrieb.at
office@menschen-im-vertrieb.at

Firmenkontakt

Menschen im Vertrieb - Beratungsgesellschaft mbH & Co KG

Herr Hans Bachinger
Hartigasse 2
8010 Graz

menschen-im-vertrieb.at
office@menschen-im-vertrieb.at

Weitere Informationen und persönliche Beratung erhalten Interessenten bei "Menschen im Vertrieb", Graz, Telefon: +43(0)316/2250-79, <http://www.menschen-im-vertrieb.at>

"Menschen im Vertrieb" ist eine Unternehmensberatung sowie Personalberatung mit Sitz in Graz und dem thematischen Schwerpunkt Vertrieb. Zu den Dienstleistungen zählt u.a. das Management Consulting. Hier werden Analysen und Optimierungsmaßnahmen durchgeführt, um Unternehmen auf dem Weg zur Sales-Driven-Company® zu unterstützen. Im Bereich Personalberatung werden Strategien erarbeitet, Verkaufstrainings und Vertriebstrainings durchgeführt und geeignetes Personal vermittelt. Verkaufstalente können sich über die Jobbörse auf Vertriebsjobs bewerben.