

## B2B-Support fördert profitables Wachstum

Datum: 27.08.2007 17:05

Kategorie: Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: DELTA PROJEKT

Die bessere wirtschaftliche Lage bietet die große Chance, die eigenen Marktanteile zu erhöhen und profitabel zu wachsen. Die Chance, von der guten Wirtschaftslage zu profitieren, wird jedoch durch fehlende Ressourcen im Vertrieb vereitelt, weil qualifizierte Account Manager nicht schnell genug rekrutiert werden können. Um so wichtiger ist es, die vorhandenen Account Manager auf die chancen- und ertragsreichsten Projekte (Opportunities) und auf den persönlichen Dialog mit den wirklichen Kaufentscheidern zu fokussieren. Die Praxis sieht in vielen Fällen jedoch völlig anders aus: Aufgrund der vielen Anfragen fehlt die Zeit, die Projekte ausreichend zu qualifizieren und Kontakte zu den Kaufentscheidern aufzubauen. Statt dessen wird die Anzahl parallel laufender Verkaufsprozesse beliebig erhöht mit dem Resultat, dass die Abschlussquoten sinken und die Umsätze - wenn überhaupt - nur unwesentlich steigen.

Wer Vertriebsserfolge signifikant steigern will, muss die drei wichtigsten Engpässe im B2B-Vertrieb abbauen:

Engpass Nr. 1: Es werden zu viele chancenlose Projekte verfolgt  
Aufgrund mangelnder Qualifizierung und Bedarfsdiagnose werden Ressourcen in Projekte investiert, die nur geringste Chancen auf den Kaufabschluss bieten. Es fehlt das Wissen und offenbar der die Konsequenz, um höflich, aber vor allem rechtzeitig aus unprofitablen oder aussichtslosen Verkaufsprozess auszusteigen, mit dem Ziel, Vertriebskosten zu sparen und sich auf die wahren Chancen zu konzentrieren.

Engpass Nr. 2: Es werden zu wenig Gespräche auf Entscheiderebene geführt  
Im Aufgabenmix eines Account Managers bleibt nur wenig Zeit, Kundengespräche auf Entscheiderebene professionell vorzubereiten und zielorientiert zu führen, denn die meisten Projekte werden nahezu autark gemanagt von der Qualifizierung, dem Kontaktaufbau zu den Kaufentscheidern und Besuchsterminierung über die Entwicklung und das Ausarbeiten kundenspezifischer Lösungen bis hin zum Schreiben und Präsentieren der Angebote und deren Verfolgung.

Engpass Nr. 3: Es werden nicht alle Projekte mit höchster Passgenauigkeit im Markt identifiziert  
Marktführer haben größere Chancen, alle Projekte ihrer Branche zu kennen, denn aufgrund ihres Bekanntheitsgrades erhalten sie proportional die meisten Anfragen. Für alle Anderen kann in Ergänzung zu den Anfragen nur die eigene Marktrecherche (Akquisition) dazu führen, ein vollständiges Bild der Marktsituation zu erhalten. Jedoch wird auch diese wichtige Aufgabe zugunsten einer höheren Besucher rate vernachlässigt, was zur Folge hat, dass einige Top-Projekte übersehen und dem Wettbewerb quasi "geschenkt" werden.

B2B-Support-Teams schließen die Lücken im Verkaufsprozess.

Teams aus erfahrenen Vertriebsmitarbeitern und Kommunikationswirten unterstützen die Account Manager bei der Identifizierung und Qualifizierung von Projekten und ebnen den Weg für die Gespräche auf allen Entscheidungsebenen. Die Folge: Account Manager verbringen nicht nur mehr effektive Zeit mit Kunden sondern sprechen mit den richtigen

Ansprechpartnern in den chancenreichsten Projekten. Durch diese klare Fokussierung wird der Vertriebs- und damit der Unternehmenserfolg signifikant gesteigert. Die vollständige Dokumentation des Konzeptes steht als pdf kostenfrei unter <http://www.delta-projekt.com/publikationen.html> zur Verfügung.

Der Entwickler des B2B-Support-Konzepts, Klaus Schein, hat als Key Account Manager und Vertriebsmanager bei zwei der erfolgreichsten internationalen Konzernen gearbeitet: Hewlett-Packard und General-Electric. Seit 12 Jahren ist er Unternehmensberater und unterstützt Vertriebsleiter mittelständischer Unternehmen und Konzernen, die Vertriebsprozesse zu optimieren und die Unternehmen auf einen profitablen Wachstumskurs zu führen.

Kontakt:

DELTA PROJEKT

Klaus P. Schein

Postfach 610191

10922 Berlin

Obentrautstraße 27

10963 Berlin

Tel.: (030) 25.899.830

E-Mail: [kpschein@delta-projekt.com](mailto:kpschein@delta-projekt.com)

[www.delta-projekt.com](http://www.delta-projekt.com)

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

Pressekontakt:

Karl Martin Beeskow

Tel.: (030) 25.899.903

E-Mail: [kmbeeskow@delta-projekt.com](mailto:kmbeeskow@delta-projekt.com)

DELTA PROJEKT ist ein Berater und Trainernetzwerk für den Mittelstand und in den Geschäftsfeldern Management, Human Resources, Organisation und Sales Performance tätig. Individuelle Teams von erfahrenen Beratern und Trainer bündeln ihre Kompetenzen und helfen Unternehmen, ihre Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft zu optimieren.<sup>79</sup>