

Den Speditionsvertrieb mit System führen



Sehr geehrte Damen und Herren,

erinnern Sie sich noch an unseren Newsletter vom September? Wir haben darin beschrieben, warum gerade in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld der Vertrieb keinesfalls aus reinen Kostengründen vernachlässigt werden darf. Vielmehr müssen Akquisitionsbemühungen verstärkt und der Vertrieb schlagkräftig organisiert werden.

Doch wie sieht diese "schlagkräftige" Verkaufsorganisation in Spedition und Logistik aus? Sie besteht sicherlich nicht in einer Ansammlung von talentierten Einzelkämpfern. Die Neukundenakquisition muss Ziel gerichtet und systematisch erfolgen. Da es sich bei dem Speditionsverkauf aber nicht um einen sequentiellen Prozess handelt, scheitern Ansätze wie "Der Verkaufserfolg in 7 Schritten".

Die erfolgreiche Verkaufsorganisation zeichnet sich vielmehr durch eine konsequente Fokussierung auf eine schlichte, aber entscheidende Zielsetzung aus: die Generierung von Umsatz und damit verbundenen Roherträgen. Alle Aktivitäten der Vertriebsmannschaft werden an dieser Zielsetzung ausgerichtet:

- Generierung einer hohen Zahl an Geschäftschancen durch eine hohe Kontaktzahl des Außendienstteams vor Ort beim Kunden
- Zuverlässige und systematische Bewertung der gewonnenen Geschäftschancen durch gezielten Abgleich der Kundenanforderungen mit dem eigenen Dienstleistungsangebot
- Umwandlung der Chancen in tatsächliches Neugeschäft durch deren systematische Verfolgung und intensive Auseinandersetzung mit möglichen Lösungen für die Kundenanforderungen

Geschäftschancen, die nicht weiterverfolgt werden, weil die Leistungsanforderungen der Kunden noch nicht erfüllt werden können, dienen dazu, die eigene Dienstleistung an den Marktanforderungen auszurichten und ständig weiterzuentwickeln.

Was zunächst so einfach und selbstverständlich aussieht, erfordert ein Umdenken in der Vertriebsorganisation. Denn neben zahlreichen externen Faktoren blockieren leider auch interne Richtlinien die bedingungslose Ausrichtung des Vertriebsteams auf die wesentliche Zielsetzung.

Blockaden müssen unternehmensindividuell ermittelt und eliminiert werden, sind sie doch meist Ursache einer Vielzahl von weiteren, unerwünschten Effekten, die die tatsächlichen Kapazitäten des Verkaufsteams lähmen.

Wie wir Sie im Rahmen eines professionellen Vertriebscoaching unterstützen können, die Effizienz Ihres Vertriebsteams nachhaltig zu steigern, und welche Chancen Ihnen unsere Dienstleistung bietet, können Sie auf unserer Homepage erfahren.

Mit freundlichen Grüßen

vom herbstlichen Bodensee
Roman Kienzler Michael Wolf

KIENZLER | WOLF

Impressum

© by KIENZLER | WOLF, Konstanz

Veröffentlichungen, auch in Auszügen, dürfen ausschließlich mit Erlaubnis des Autors erfolgen.

Diese E-Mail, inklusive den Attachements, ist ungeschützt und könnte während der Übermittlung von Dritten eingesehen und verändert werden. Der Absender schließt deshalb jegliche Haftung oder rechtliche Verbindlichkeit für elektronisch versandte Nachrichten aus. Sollten Sie diese Mitteilung irrtümlich erhalten

Falls Sie künftig keinen Newsletter mehr erhalten möchten, klicken Sie [hier](#)