

Projekt

Vertriebsunterstützung für einen Logistikdienstleister

Ausgangslage:

- Inhabergeführte Firma
- Gegründet 2008
- 10 Mitarbeiter
- Eine Vertriebsinnendienstmitarbeiterin
- Der Vertrieb wird vom Firmeninhaber bisher selbst unregelmäßig durchgeführt

Die Aufgabe:

- Mehr Neukunden und Neukundenumsatz
- Aufbau eines Vertriebs

Die Umsetzung

- Erarbeiten eines Vertriebskonzeptes
- Erstellen eines Vertriebs- und Marketingplanes
- Überarbeiten der Vertriebs- und Marketingunterlagen
- Schulung des Vertriebsinnendienstes
- Beschaffung von Zielkundenadressen und Adressqualifizierung
- Telesales zur Interessentengewinnung
- Brief-Mailings
- Einstellen von Vertriebsaußendienstmitarbeitern
- Einführen eines CRM-Tools

Dauer:

- 2013 bis 2015

Ergebnis:

- Pool von über 1.000 Zielkundenadressen aufgebaut
- Umsatzziele wurden übertroffen
- 2 Vertriebsaussendienstmitarbeiter eingestellt
- Dienstleistungen werden auch in Österreich, Schweiz und Italien angeboten

Aktuell:

- Focus Wachstumschampion 2018
- 18 Millionen Umsatz im Jahr 2017
- Vier Standorte in Deutschland
- über 50 Mitarbeiter