

Sales Coaching

Branche: Personaldienstleistung
Bereich: SPM

Zusammenfassung

MuniConS unterstützt eines der weltweit führenden Personaldienstleistungsunternehmen bei der Optimierung seiner Vertriebsorganisation durch gezieltes und methodisches Coaching des Vertriebs. Dazu wurde ein kundenindividuelles Sales Coaching Konzept entwickelt.

Wollen Sie mehr über MuniConS erfahren? Dann freuen wir uns über eine Rückmeldung von Ihnen, direkt oder über unser Online-Kontaktformular.

Kontakt:
MuniConS GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

www.municons.com
info@municons.com

T: +49 89 8899732 0
F: +49 89 8899732 99

Kunde

Mit mehr als 80 Niederlassungen in Deutschland sowie mehreren Tochtergesellschaften in Europa und den USA ist unser Kunde eines der führenden Personaldienstleistungsunternehmen. Zu den Hauptaufgaben unseres Kunden gehört die Beschaffung, Auswahl und Platzierung geeigneten Personals sowie Akquise und Ausbau von Kundenbeziehungen

Herausforderungen

- Unser Kunde bewegt sich in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld mit zahlreichen Marktbegleitern und einem starken Preiskampf bei vergleichsweise austauschbaren Dienstleistungen
- Eine Differenzierung und Positionierung des Kunden am Markt erfolgt insbesondere über die Qualität der Kunden- und Mitarbeiterbetreuung
- Die Aus- und Fortbildung der Vertriebsmitarbeiter ist daher eine der Schlüsselkomponenten für den Erfolg

Lösung

- MuniConS entwickelt ein maßgeschneidertes Vertriebs-Coaching-Konzept zur Steigerung der Gesamtvertriebsleistung und rollt dies über 17 Niederlassungen in Deutschland aus
- Ziel des Coachings war die Steigerung der Vertriebsleistung der einzelnen Mitarbeiter sowie die effektive vertriebliche Zusammenarbeit aller Mitarbeiter der Niederlassungen als erfolgreiches Vertriebs-Team
- Begleitung von Vertriebsterminen durch erfahrene und kompetente „Coacher“ mit anschließendem Feedback und Einzel-Coaching
- Coachings und Workshops mit dem gesamten Niederlassungsteam
- Etablieren systematisierter Vertriebsansätze und -vorgehensweisen
- Identifikation und Umsetzen von Best Practise Ansätzen
- Einführung / Anpassung unterstützender IT-Prozesse
- Dokumentation unternehmensweiter Standards für Vertriebsaktivitäten

Mehrwert

- Nachhaltige und messbare Vertriebsserfolge (bspw. in Form von gewonnenen Neukunden und Aufträgen) bereits nach kurzer Zeit