



# Optimierung der Vertriebsorganisation durch „Excellence in Sales“

Der Wechsel zweier Vertriebsleiter in der Firma Schake GmbH war ein idealer Anlass für eine umfassende Vertriebsanalyse und die kontinuierliche Verbesserung der Vertriebsorganisation des Unternehmens.

## Daten und Fakten

|                  |                                     |
|------------------|-------------------------------------|
| Kunde            | Schake GmbH                         |
| Zeitraumen       | VierTage, 09.-10.Juli 2018          |
| Standort         | Hagen                               |
| Dienstleistungen | TR Excellence in Sales – Erst-Audit |

## AUSGANGSSITUATION UND ANFORDERUNGEN

Die Firma Schake GmbH mit Sitz in Hagen (NRW) war das erste Unternehmen, das sich der Überprüfung durch den neu entwickelten Standard „Excellence in Sales“ stellte. Schake ist ein 1908 gegründetes Familienunternehmen, das Baugeräte und Absperrtechnik in Deutschland produziert und vertreibt.

Der Neu-Einstieg zweier Vertriebsleiter (Innendienst und Außendienst) war der Ausgangspunkt, um die hohe Kun-



denorientierung noch weiter voranzutreiben und durch die Erfassung des Status Quo die Basis für eine kontinuierliche Optimierung der vorhandenen Vertriebsorganisation zu schaffen.

## LÖSUNGEN, ERGEBNISSE.

In einem zwei Tage dauernden Audit wurde die Vertriebsorganisation von zwei unserer Auditoren von allen Seiten beleuchtet. Zu den Kriterien des Standards gehört unter anderem die Prüfung von Vertriebsstrategie, Vertriebs- und Informationsmanagement, Prozessen sowie Kunden- und Personalmanagement. Dafür wurden neben Gesprächen mit der Geschäftsführung, der Vertriebsleitung und der Sichtung der Unterlagen, auch Gespräche mit Mitarbeitern im Vertrieb geführt und Prozesse hinterfragt.

Das Ergebnis des Audits ist ein ausführlicher Bericht, der die Stärken der Vertriebsorganisation und das Verbesserungspotenzial widerspiegelt. Anhand eines Reifegradmodells wird dabei der Status Quo der Vertriebsorganisation in den einzelnen Kapiteln sichtbar. In Folgeaudits ist so direkt ersichtlich, wo sich die Vertriebsorganisation weiterentwickelt hat. Die Schake GmbH hat die erarbeiteten Ergebnisse genutzt, um die eigenen Stärken noch besser für die Zukunft auszubauen und Optimierungen gezielt voranzutreiben.

*„Die Atmosphäre im Audit war sehr konstruktiv und das Auditorenteam befand sich mit uns und unseren Mitarbei-*

*tern auf Augenhöhe. Die Hinweise aus dem Audit stellen eine ideale Ergänzung zu den vorhandenen Plänen dar, uns weiter im Sinne unserer Kunden aufzustellen.“*

– Julian Krabs, Vertriebsleiter Innendienst

*„Wir als kundenorientiertes Unternehmen würden immer wieder auf den TÜV Rheinland zukommen, um uns kontinuierlich zu verbessern.“*

– Ralf Schake

### VORTEILE FÜR DEN KUNDEN

Die im Audit beleuchteten Kriterien werden nach einem Punktesystem zur Ermittlung des Reifegrads bewertet. Das Unternehmen erhält eine umfassende Auswertung mit den Stärken der Vertriebsorganisation sowie konkrete Hinweise zur Verbesserung, um gezielt Prioritäten zu setzen und Maßnahmen einzuleiten. Deren Wirksamkeit wird in den folgenden Audits überprüft. Das sichert eine effiziente Vertriebsorganisation für nachhaltigen Unternehmenserfolg.

### WUSSTEN SIE SCHON?

- 25% der Marktteilnehmer mit ausgereiften Kunden-Management-Prozessen berichten, dass sie mehr potenzielle Kunden innerhalb eines Tages erreichen.
- 27% der B2B-Organisationen erreichen mit aufeinander abgestimmten Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten schneller eine 3-Jahres-Gewinnsteigerung.



## ÜBER TÜV RHEINLAND

TÜV Rheinland ist ein weltweit führender unabhängiger Prüfdienstleister mit über 140 Jahren Tradition. Unsere Experten prüfen technische Anlagen, Produkte und Dienstleistungen, begleiten Projekte und gestalten Prozesse für Unternehmen. Seit 2006 ist TÜV Rheinland Mitglied im Global Compact der Vereinten Nationen für mehr Nachhaltigkeit und gegen Korruption.

## INFORMIEREN SIE SICH JETZT ÜBER DEN STANDARD „EXCELLENCE IN SALES“!

ONLINE KONTAKT

TÜV Rheinland Cert GmbH  
Am Grauen Stein  
51105 Köln  
Tel.: 0800-888 2378  
Fax: 0800-888 3296  
tuvcert@de.tuv.com  
www.tuv.com/excellence-in-sales



 **TÜVRheinland**<sup>®</sup>  
Genau. Richtig.