

Mit besserer Vertriebssteuerung zu mehr Vertriebspower

Vertriebserfolg in kompetitiven Märkten entsteht aus der optimalen Gestaltung mehrerer Bausteine: Vertriebsstrategie, -prozesse, -organisation und -controlling müssen ineinandergreifen, genau wie die Steuerung und Incentivierung der Vertriebsmitarbeiter. Erfolgreiche Beispiele dafür zeigen Vertriebsexperten unterschiedlichster Branchen bei der Fachkonferenz „Sales Performance Excellence“. Die Managementberatung Horváth & Partners veranstaltet die Konferenz am 25. Februar 2015 in Frankfurt am Main.

Vertriebserfolg in kompetitiven Märkten entsteht aus der optimalen Gestaltung mehrerer Bausteine: Vertriebsstrategie, -prozesse, -organisation und -controlling müssen ineinandergreifen, genau wie die Steuerung und Incentivierung der Vertriebsmitarbeiter. Erfolgreiche Beispiele dafür zeigen Vertriebsexperten unterschiedlichster Branchen bei der Fachkonferenz „Sales Performance Excellence“. Die Managementberatung Horváth & Partners veranstaltet die Konferenz am 25. Februar 2015 in Frankfurt am Main.

Zum Auftakt der Konferenz spricht Marcus Frank, Vice President und Head of Revenue Management, Pricing & Distribution, über das Vertriebskonzept der Swiss International Air Lines. Bei der Lufthansa-Tochter spielt die „Customer Experience“ eine zentrale Rolle. Auch die Roto Frank AG stellt ihre Kunden klar in den Fokus, wie Vorstand Christoph Hugenberg im Anschluss erläutert. Das Industrieunternehmen richtet seine internationalen Vertriebsstrategien konsequent am landesspezifischen Kundennutzen aus.

Thorsten Lips, Vertriebsexperte bei Horváth & Partners, stellt den Konferenzteilnehmern danach den Sales-Performance-Excellence-Ansatz der Managementberatung vor. Damit können insbesondere global agierende Unternehmen ihre Wachstumshebel im Vertrieb aktivieren.

Nach der Mittagspause zeigt Professor Dr. Michael Feindt, wie im Vertrieb aus Daten Werte geschaffen werden. Der Gründer und Chefwissenschaftler der Blue Yonder GmbH gilt als Meinungsführer der dynamischen Preisgestaltung und war erst vor wenigen Tagen Teil einer Runde von Wirtschaftsvordenkern, die Bundeskanzlerin Angela Merkel in London empfing. Anschließend berichtet Thomas Hintermeier, Leiter Privat-, Vermögens- und Gewerbekunden bei der Südwestbank AG, wie die nachhaltige Vertriebssteuerung gelingt, indem man die eigene Komfortzone strukturiert verlässt.

Wie die Vertriebssteuerungsanforderungen in der Kostenrechnung und dem Reporting eines international agierenden Mittelständlers umgesetzt werden, präsentiert Anja Schäfer, Bereichsleiterin Controlling bei der fischerwerke GmbH & Co. KG. Sie geht auch auf die Frage ein, wann es sinnvoll ist nach Transferpreisen zu steuern und wann man den Konzernherstellkosten den Vorzug geben sollte. Abschließend spricht Harald Esch über den Einsatz von mobilen Geräten wie Smartphones und Tablets im Vertrieb und zeigt erfolgreiche Beispiele für die Einführung der CRM-Software von Salesforce. Er ist bei der Salesforce Deutschland GmbH für den Mittelstandsvertrieb in der Region Zentraleuropa verantwortlich.

Die Konferenz richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb und angrenzenden Bereichen. Das ausführliche Konferenzprogramm mit allen Vorträgen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter <http://www.horvath-partners.com/konferenzen/sales>

Ansprechpartner:

Jocelyne Bückner
Horváth AG, Phoenixbau,
Königstr. 5
70173 Stuttgart,
Tel. +49 711 66919-3310
presse@horvath-partners.com
Webseite: www.horvath-partners.com

Über Horváth & Partners

Horváth & Partners ist eine international tätige, unabhängige Managementberatung mit Sitz in Stuttgart. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 600 hochqualifizierte Mitarbeiter an Standorten in Deutschland, Österreich, Rumänien, Saudi-Arabien, der Schweiz, Ungarn und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die Mitgliedschaft in der internationalen Beraterallianz „Cordence Worldwide“ unterstützt die Fähigkeit, Beratungsprojekte in wichtigen Wirtschaftsregionen mit höchster fachlicher Expertise und genauer Kenntnis der lokalen Gegebenheiten durchzuführen. Die Kernkompetenzen von Horváth & Partners sind Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung – für das Gesamtunternehmen wie für die Geschäfts- und Funktionsbereiche Strategie, Organisation, Vertrieb, Operations, Einkauf, Controlling, Finanzen und IT. Horváth & Partners steht für Projektergebnisse, die nachhaltigen Nutzen schaffen. Deshalb begleitet Horváth & Partners seine Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis zur Verankerung in Prozessen und Systemen.

resized 300x58 HP Logo positiv RGB 72dpi