

Projektbeispiel: Optimierung Sales-Prozesse

Die **Sedo Holding Group** ist ein führender europäischer Anbieter von performance-basierten Marketinglösungen im Internet. Sie betreibt die weltweit größte Handelsplattform für Domains.



Herausforderung

Um Vertriebsprozesse effizienter gestalten zu können, sind Kernprozesse zu identifizieren und Schritt für Schritt in Hinblick auf effektiven Ressourceneinsatz zu optimieren:

- Gestaltung einer langfristigen Vertriebsstrategie und Identifikation von Potentialen
- Anpassung der Vertriebsstrukturen
- Identifikation der Vertriebsressourcen
- Kostenreduktion und Produktivitätssteigerung



Maßnahmen

- Umfangreiche IST-Analyse der Kernaufgaben und -prozesse, Identifikation von Effizienzsteigerungspotenzialen, Kundensegmentierung, CRM-Tool-Analyse
- Analyse des Wertbeitrags und Anforderungen an Sales-Strukturen und -prozesse
- Entwicklung eines SOLL-Kern-Prozessmodells im Vertrieb im Einklang mit der bestehenden Organisationsstruktur und dem neu eingeführten KPI-Modell
- Mapping von Kompetenzen und Ressourcen, Identifikation von verbesserten Allokationsmöglichkeiten und Ableitung eines Ressourcen-Umsetzungsplans



Ergebnisse

Kostenwirksame Steigerung der Effizienz in den Sales-Prozessen durch:

- Refokussierung der Sales Force auf wert-schaffende, profitable Kunden und Aufgaben
- Steigerung der Produktivität durch Kosten-reduktion und Optimierung der Sales-Prozesse

Durch die kompetente und umsetzungsstarke Begleitung von enable2grow haben wir eine gute Basis geschaffen, um künftig unsere Kernprozesse effizienter zu gestalten sowie unseren Vertrieb zu stabilisieren und kostenseitig zu optimieren.

Tobias Flaitz, CEO, Sedo Holding Group

