

*„Ich weiß um die oftmals
jahrelang gewachsenen
Beziehungen und Strukturen von Unternehmen
zu ihren Kunden.*

*Dieses Verhältnis ist und bleibt
Grundstein erfolgreicher Geschäftsbeziehung.
Ich will diese Beziehungen festigen und so gestalten,
dass sie auch zukünftig erfolgreich im Sinne der
Unternehmen und der dort arbeitenden Menschen sind.“*

Jürgen Möller



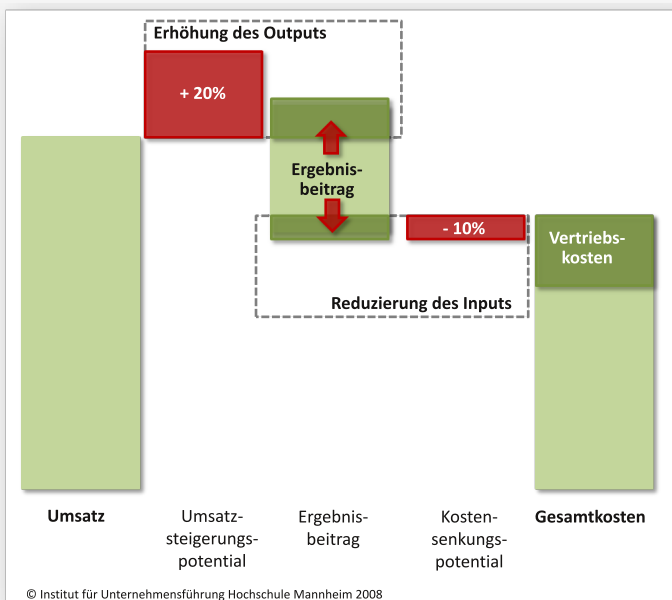
Holger Seiler und Jürgen Möller
EXPERTEN FÜR MOTIVIERTE VERTRIEBSEFFIZIENZ

EFFIZIENZSTEIGERUNG IM VERTRIEB

EHREN!SACHE bietet Ihnen die Möglichkeit, "Verschwendung" innerhalb Ihres Vertriebes zu erkennen, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und somit einen höheren Ertrag zu erzielen.

Unsere Vertriebs erfahrung mit nationalen und internationalen Unternehmen sowie neueste Studien zeigen, dass oftmals notwendige Entscheidungen nicht getroffen werden. Grund sind fehlende Kreativität, das Verharren in eingefahrenen Gleisen, mangelnde Bewegungsfreiheit der Vertriebsverantwortlichen durch Einbindung in das oftmals hierarchische System sowie die notwendige Infragestellung eigener Planungen und Entscheidungen der Vergangenheit.

Laut einer wissenschaftlichen Studie können bei optimierter Vertriebs effizienz die Umsätze im Durchschnitt um 20% gesteigert und die Vertriebskosten um 10% gesenkt werden.



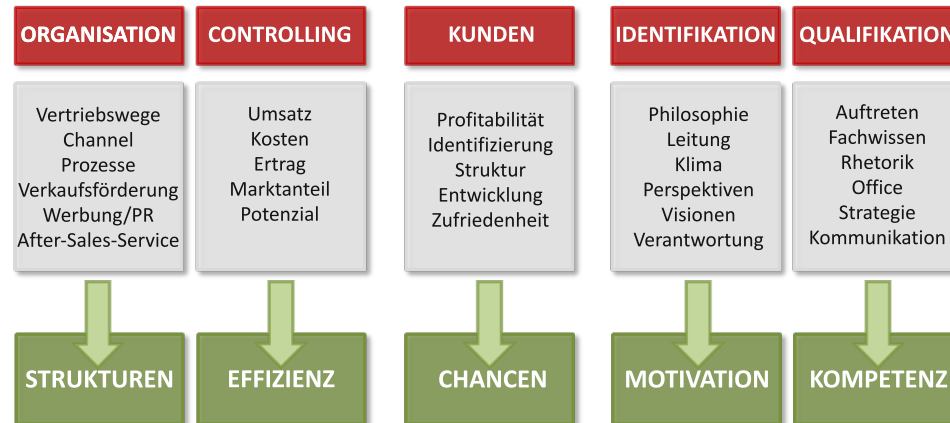
Wir steigern die Effizienz von Vertriebsorganisationen, erhöhen den Ergebnisbeitrag und senken die Vertriebskosten.

UNSER ANGEBOT - IHR VORTEIL

Vielfältige Aufgaben, spezielle Problemstellungen, Eigen- und Fremdinteressen belasten und fordern Führungskräfte und Inhaber - und das bei der knappen Ressource Zeit. Wir entlasten Führungskräfte, geben aufgrund unserer branchenübergreifenden Vertriebs erfahrung neuen Input, liefern Ideen und entwickeln mit Ihnen zusammen realisierbare Visionen.

Wir beraten und unterstützen bei der Umsetzung der Konzepte und Maßnahmen und sichern somit erfolgreiche Arbeit.

BEREICHE, THEMEN UND ZIELE



Unser Angebot konzentriert sich auf die massgeblichen Bereiche und Themen Ihres Vertriebes mit dem Ziel der Anpassung an veränderte Marktbedingungen, Profitabilitätssteigerung und Optimierung vertriebsrelevanter Prozesse und dem Verbessern der Management- und Verkaufsfähigkeiten.

Diese umfassende Betrachtung und Veränderung Ihrer Vertriebsorganisation steigert die Effizienz, erhöht den Ergebnisbeitrag und senkt die Vertriebskosten, denn unsere Arbeit forciert Ihre interne Meinungs- und Entscheidungsfindung.

**Wir verbessern Abläufe, Strukturen und Kommunikation.
Wir zeigen Wege. Wir nutzen Potentiale.**

ANALYSE

Wir analysieren anhand der zuvor genannten Bereiche die Effizienz der Vertriebsorganisation. Dies geschieht durch umfangreiche Recherche der Geschäftsentwicklung, der Organisationsstruktur sowie durch Interviews mit Vertriebsbeauftragten und Vertriebsleitern. Zur Einordnung der erhobenen Werte erfolgt ein Vergleich innerhalb der Branche und des Marktsegments.

Ergebnis ist eine objektive Beschreibung der aktuell existierenden Situation.

KONZEPT

Wir konzipieren aufbauend auf der zuvor erstellten Analyse die notwendigen Schritte und Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebseffizienz. Dies erfolgt mit Blick auf den zu erwartenden Zeit- und Kostenrahmen und beinhaltet Maßnahmen zur Anpassung an die aktuelle Marktsituation, Optimierungsvorschläge zu vertriebsrelevanten Prozessen sowie Empfehlungen zur Veränderung der Mitarbeiterstruktur und Erhöhung der Mitarbeitermotivation.

Ergebnis ist eine klare Handlungsanweisung der notwendigen Veränderungen.

OPTIMIERUNG

Wir unterstützen und/oder übernehmen in Absprache mit Ihnen die notwendigen Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsstruktur. Wir agieren u.a. als Management und Mittler zwischen Ihnen und externen Leistungserbringern.

Ergebnis ist die Optimierung der Vertriebsorganisation, messbare Ergebnisse bei Kosten und Umsatz.