

Aufbau und Implementierung eines Vertriebshandbuches für einen Rohstofflieferanten



1. Aufgabe

Ein Rohstofflieferant möchte mit neuen funktionellen Rohstoffen den Markt aus der Lebensmittel-, Kosmetik-, Pharma- und Chemieindustrie bedienen. Da es sich hierbei um ein neues Geschäftsfeld innerhalb des Unternehmens handelt, galt es zunächst eine passende Vertriebsstrategie zu entwickeln und ein Handreichung für die folgenden fünf Jahre zu schreiben.

2. Ziel

Ziel ist es, für die neuartigen Produkte die richtige Vertriebsstrategie zu generieren und mit dem zu entwickelnden Handbuch eine Handreichung für den Vertrieb, die Produktentwicklung und Auftragsbearbeitung und –fertigung zu geben, so dass ein reibungsloser Ablauf garantiert werden kann.

Aufbau und Implementierung eines Vertriebshandbuches für einen Rohstofflieferanten



3. Methodik

- ◆ Identifizierung der potentiellen Märkte und Kunden für die neuen Rohstoffe.
- ◆ Analyse der bisherigen Vertriebsstrukturen, Revision und Optimierung der Akquise-Tätigkeiten und des Vertriebs.
- ◆ Erstellung eines Vertriebsmasterplanes für ein Jahr im Voraus, so dass die Planung sämtlicher vertriebsrelevanter Aktivitäten, Verantwortungen und Zielsetzungen für alle Abteilungen klar wird.
- ◆ Daraus ableitend wird ein Handbuch für den Vertrieb erstellt.

4. Ergebnis

Ein komplettes Handbuch mit Handreichungen für den Aufbau und die Pflege der Vertriebstätigkeiten, das jährlich überprüft und revidiert wird.