

## Vertriebsunterstützung – Vertrieb von Lohndienstleistungen im Maschinenbau und Rohstoffsektor



### 1. Aufgabe

Im Rahmen von Vertriebsunterstützung boten wir unseren Klienten an, für einen definierten Zeitraum den Vertrieb von Lohndienstleistungen zu übernehmen.

Gründe hierfür war z.B. ein Engpass an Mitarbeiter-Ressourcen, Kapazitätsdefizite im Vertrieb und auch die Überwindung von Anfangs- oder Einstiegshürden sein.

### 2. Ziel

Ziel ist es zumeist, den Umsatz signifikant zu steigern, Kunden zu generieren und langfristig das Wachstum der Einheit oder des Unternehmens sicher zu stellen.

## Vertriebsunterstützung – Vertrieb von Lohndienstleistungen im Maschinenbau und Rohstoffsektor



### 3. Methodik

- ◆ Überprüfung der vorhandenen Absatzkanäle, der aktuellen Vertriebsstrategie und der Key Accounts.
- ◆ Sofern notwendig Revision und Optimierung der Vertriebsstruktur.
- ◆ Aufbau einer Kundendatei zur Erstkundengewinnung.
- ◆ Aktive fachkundige telefonische und persönliche Kundenakquise zum Aufbau des Kundenstammes sowie Kundenbetreuung.
- ◆ Fachkundige Beratung potentieller sowie fester Kunden bei Investitionsvorhaben erklärungsbedürftiger Investitionsgüter.

### 4. Ergebnis

Sowohl im Rohstoffsektor als auch im Vertrieb von Lohndienstleistungen bei Herstellern von Maschinen und Anlagen konnten wir zu signifikanten Umsatzsteigerungen beitragen. Bei der Erstkundengewinnung konnten Hürden im Vertrieb überwunden werden, die eine interne Vertriebsmannschaft zunächst so nicht hätte leisten können. Aufbau eines festen Kundenstammes, Strukturierung und Übergabe der Vertriebstätigkeiten an die jeweiligen Auftraggeber für den weiteren Ausbau nach Absprache.