



Stellen Sie sich auch häufiger folgende Fragen?

Wie können wir die Abschlussquote bei unseren Vertriebsmitarbeitern steigern?

Wie schaffen wir es, eine kontinuierlichere Neukundengewinnung zu gewährleisten?

Wie können wir eine effiziente A, B und C-Kundenbetreuung garantieren?

Wie können wir unsere Fachhandelspartner optimal aktivieren und unterstützen?

Wie können wir kurzfristig ein vakantes Vertriebsgebiet besetzen?

Wie können wir zeitnah und flexibel auf neue Anforderungen im Vertrieb reagieren, ohne Neueinstellungen vorzunehmen?

Wir sind neu im deutschsprachigen Raum, wie können wir schnelle und effiziente Vertriebsenerfolge erzielen?

Dann informieren Sie sich jetzt über neue Chancen durch Vertriebsoutsourcing!

Der Umsatzmotor: Vertriebsoutsourcing
Vertriebsprofis auf Zeit - Vertriebs-Innendienst - Business Development

GO TO MARKET

PHOCUS DC^o
DIRECT COMMUNICATION

Externe Faktoren

- Härterer Wettbewerb
- Sinkende Margen
- Geringere Investitionsbereitschaft
- Niedrigere Budgets
- Aufwendige Neukunden-/Partnergewinnung

Interne Faktoren

- Wandel vom Produkt- zum Lösungsgeschäft
- Steigende Kosten durch einen höheren Vertriebsaufwand
- Verfehlte Umsatzziele durch niedrigere Abschlussraten
- Unterschiedliche Abschlussquoten
- Mangelnde Erfahrung in aktiver-Neukundengewinnung
- Häufige Überlastung der Vertriebsmitarbeiter durch das Tagesgeschäft

Herausforderungen der Unternehmen

Branchenübergreifend stehen Unternehmen einem zunehmenden Preis- und Wettbewerbsdruck gegenüber. Dies wiederum erfordert ein striktes Kostenmanagement, denn diverse interne und externe Herausforderungen bestimmen das Alltagsgeschäft im Vertrieb.

Mit unseren Business Development Services stehen wir Ihnen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen als professioneller Partner zur Seite!

Vertriebsoutsourcing Schnelles Time to Market bei variablen Aufwendungen	
<p>Klassisches Vertriebsoutsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> • langfristig ausgelegt • bestehende Prozesse oder Organisationen innerhalb des Unternehmens werden ganz oder teilweise an den Dienstleister ausgelagert → Betriebsübergang* 	<p>Additives Vertriebsoutsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> • in der Regel zeitlich befristeter, projektbezogener Einsatz • externe Vertriebsressourcen ergänzen die bestehende Vertriebsorganisation

* § 613a Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang: http://bundesrecht.juris.de/bgb/_613a.html

Durch unsere jahrelange, branchenübergreifende Erfahrung im Bereich der erklärungs- und beratungsintensiven Produkte und Services verfügen wir über ein Netzwerk von erfahrenen Sales Managern (Vertriebsaußendienst), welche durch ein Inside Sales Team (Vertriebsinnendienst) für die unterschiedlichsten Themengebiete ergänzt werden.

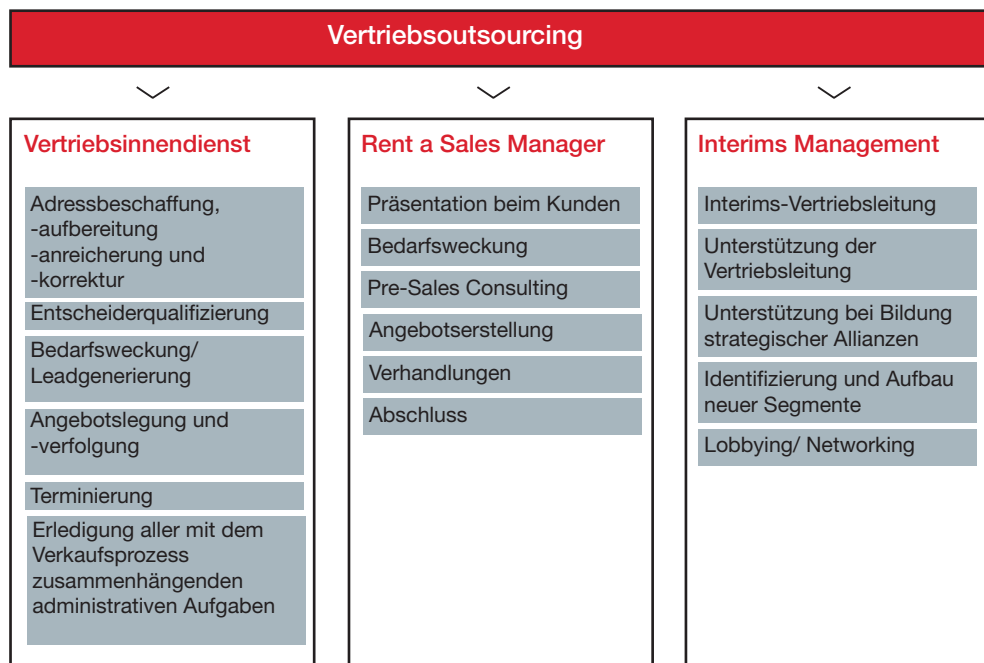
Vertriebsoutsourcing – das Modell

Je nach Zielsetzung, Umfang und spezifischen Anforderungen wird gemeinsam mit Ihnen entschieden, ob Ihr Vertriebsoutsourcing aus dem reinen Einsatz unserer Vertriebsprofis bei Ihren Kunden vor Ort besteht, oder ob die Sales Manager zusätzlich durch einen Innendienst unterstützt werden.

Unsere Vertriebsprofis treten in Ihrem Namen am Markt auf – durch die enge Bindung zwischen Ihnen als Auftraggeber und dem Team der phocus direct communication ist eine Corporate Identity sichergestellt. Sie behalten selbstverständlich die volle Kontrolle über Ihr flexibles Vertriebsteam.

Beispielhafte Einsatzgebiete:

- Neukundengewinnung
- Vertriebspartnerunterstützung
- Vertriebspartnergewinnung
- C-Kundenbetreuung
- Umwandlung in B- und A-Kunden
- Unterstützung beim Markteintritt



Ihr Nutzen

Da unsere Vertriebslösungen kosten- und nutzenorientiert geplant sind und umgehend eingesetzt werden können, ergeben sich für Ihr Unternehmen zahlreiche Vorteile:

Schnelles Time to Market

- Kurzfristiger Start durch bestehendes Netzwerk und vorhandene Infrastruktur
- Zeit- und Kostenersparnis

Keine Kaltakquisition für Vertriebsbeauftragte

- „Glätten der Wellenbewegung“

Transparente Vertriebsstrategie

- Optimierte Vertriebsinvestitionen & transparente Preismodelle

Fundierte Umsatzprognosen durch professionelles Leadtracking

- Zufriedenes Management
- Überzeugte Investoren, Partner, Mitarbeiter und Kunden

Effizientere Auslastung bzw. Entlastung des eigenen Vertriebs oder der Geschäftsleitung von Vertriebsaktivitäten

- Optimierung des Vertriebsprozesses

Mehr qualifizierte Leads und Neukunden

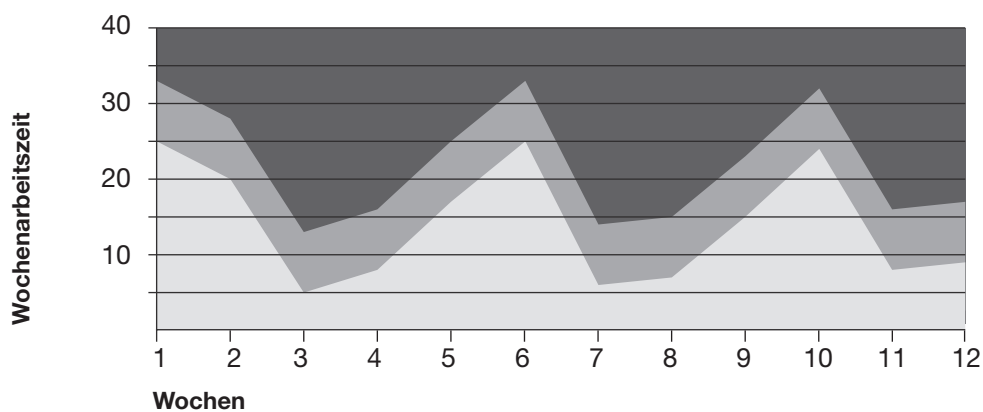
- Höhere Abschlussraten

Bessere Erträge und größere Margen

- Höhere Rentabilität

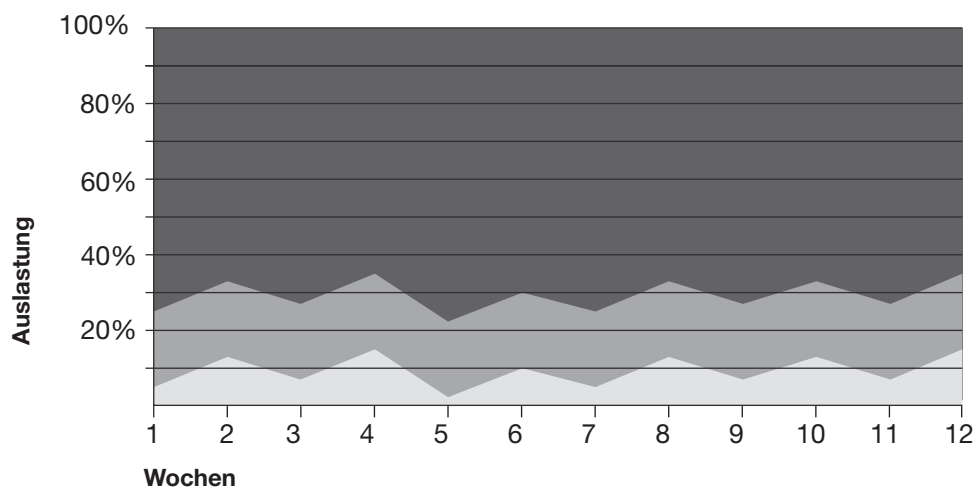
- Außendienst
- Administrative Tätigkeiten
- Kaltakquisition

Durchschnittliche Zeitaufwendung für den aktiven Vertrieb pro Quartal



- Außendienst durch Inside Sales Outsourcing
- Administrative Tätigkeiten
- Kaltakquisition

Gewinn durch Vertriebsoutsourcing



Legende:

Die durchschnittliche, jährliche Stundenanzahl bei 195 Reisetagen pro Vertriebsmitarbeiter liegt für den aktiven Verkauf bei nur 205 Stunden. Folglich stehen nur 17 Stunden pro Monat, bzw. 51 Stunden pro Quartal für den Außendienst zur Verfügung.

Beispielhafte Aufgabenbereiche
Innen/ Außendienst



Abdeckung von Bedarfsspitzen

Abdeckung regionaler
Vakanzen

Aufbau einer neuen
Vertriebsorganisation

Ausbau der bestehenden
Vertriebsstruktur

Übernahme einer
Vertriebsorganisation
(partiell oder komplett)

Warum Phocus Direct Communication?

Fundierte Kenntnisse

Seit 1995 leisten wir für unsere Kunden strategische und operative Vertriebsunterstützung im Business-to-Business Bereich. Wir helfen unseren Kunden, die Entwicklung neuer und den Ausbau bestehender Geschäftsfelder aktiv zu fördern, was letztendlich in Umsatzsteigerungen mündet.

Als hochspezialisierter, international tätiger Dienstleister für integrierte Business Development Services im Bereich beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen realisieren wir seit Jahren erfolgreich Projekte mit Unternehmen verschiedenster Größenordnung aus diversen Branchen für die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen: Leadgenerierung inklusive Lead Management, Terminierung, Betreuung & Gewinnung von Vertriebspartnern, Produktein-führung/-relaunch, etc.

Modularer Aufbau für Ihren Bedarf

Entsprechend Ihrer Bedürfnisse können Sie die Module Vertriebsinnendienst, Rent-a-Sales-Force und Interims Management wahlweise einzeln oder in kombinierter Form nutzen.

Erfahrene Vertriebsprofis

Bei der Phocus Direct Communication treffen Sie auf pro-aktive, professionelle und erfahrene Mitarbeiter in Vertrieb und Beratung, die bei renommierten Unternehmen langjährige Berufs- und Vertriebserfahrung gesammelt haben. Da unsere Vertriebsprofs und Vertriebsinnendienstmitarbeiter unterschiedliche Branchenschwerpunkte haben, können wir Ihren speziellen Bedarf optimal abdecken.

Erfolg ist messbar!

Schließen Sie für eine neue Vertriebseinheit einen einzigen Vertrag mit der Phocus Direct Communication ab. Da wir alle Services aus einer Hand liefern, haben Sie EINEN kompetenten Ansprechpartner. Zwischen den einzelnen neuen Vertriebsmitarbeitern und Ihnen besteht formal keine arbeitsrechtliche Bindung.

Unser Vergütungsmodell

Gehaltsmodelle, die aus einer Grundvergütung und erfolgsorientierten Variablen bestehen können, sind die Basis, dass unsere qualifizierten Mitarbeiter entsprechend motiviert Ihre Interessen vertreten. Über die Grundvergütung stellen wir sicher, dass auch während der Anlaufperiode die Motivation des Teams erhalten bleibt.

Sales Manager - überregional einsetzbar

Unsere Vertriebsprofis haben Erfahrung in folgenden Aufgabenbereichen:

Vertriebsleitung	Business Development
Niederlassungsleitung Key	Organisationsberatung
Account Management	Veranstaltungsorganisation
Vertriebs-Consulting	Projektmanagement
Vertriebsoutsourcing	

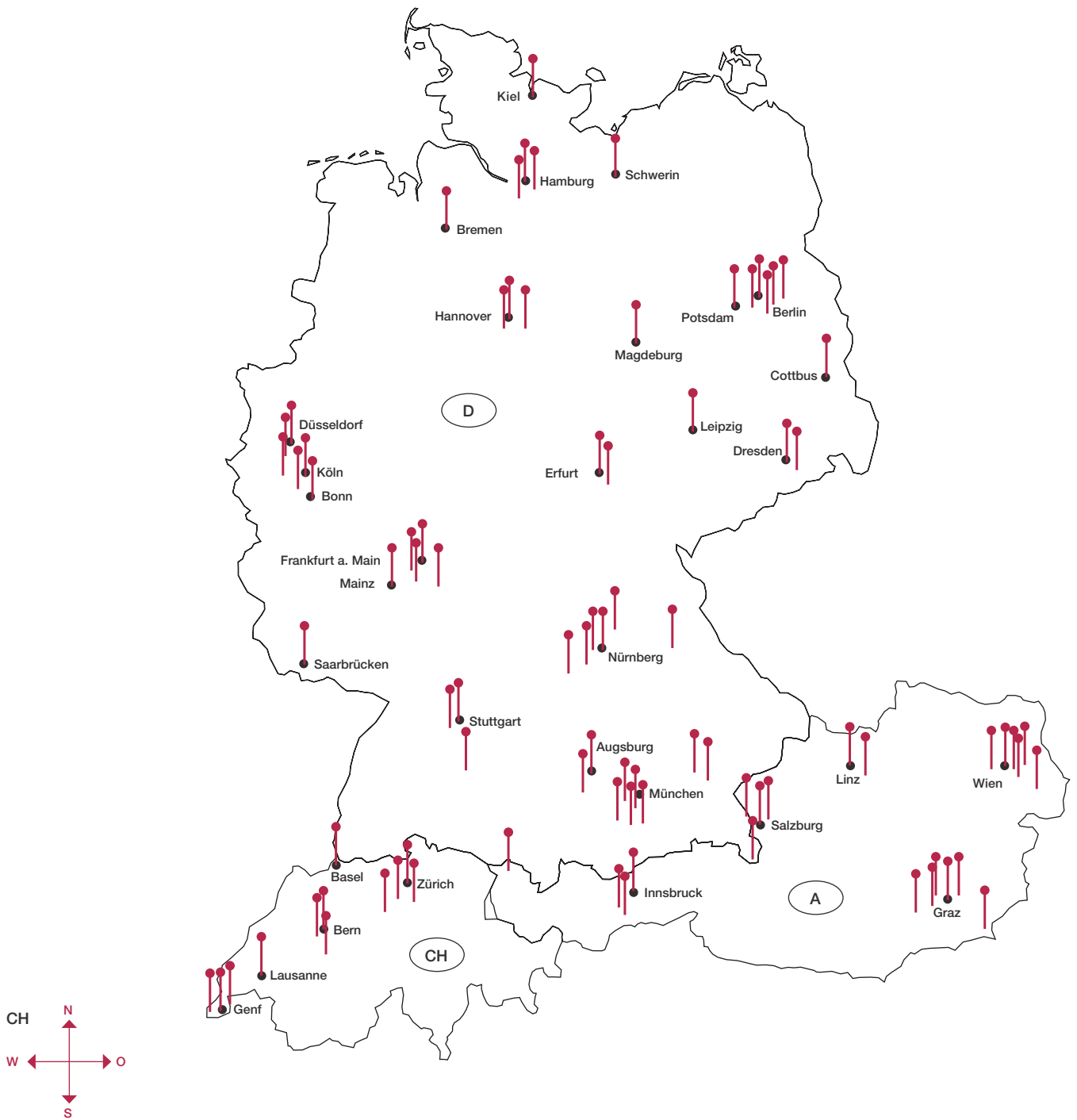
Branchenschwerpunkte

Top 500 Unternehmen	Anlagen-/ Maschinenbau
Finanzen und Versicherungen	EVU
Lösungen für den Mittelstand	Pharma/ Chemie
Behörden/ Öffentliche Verwaltung	Produzierendes Gewerbe
Gesundheitssektor	Handel Dienstleistungen
Logistik	Medien
Bauindustrie	

Fachbereiche

Anlagen- und Maschinenbau	Medizin-, Mess-, Steuer- und
Automotive	Regelungstechnik
Baumaschinen Büroeinrichtungen	Metallerzeugung- und bearbeitung
Chemie	Mineralöl und Schmierstoffe
Elektroindustrie	Nahrungsmittelindustrie
Energie und Wasserversorgung	Nanotechnologie
Flurförderfahrzeuge/ Förderanlagen	Papierindustrie
Gummi und Kunststoffe	Pharmazeutische Industrie
Industriegase	Recycling Industrie
Industrieroboter/ Kabelindustrie	Textilindustrie
LCD Industrie	Verpackungsindustrie
Lichttechnik	sonstige Industrie
Neue Energien	

Die Standorte der Sales-Professionals:



Ihre Spezialisten für Vertriebsoutsourcing

Philipp Moder
Phocus Direct Communication GmbH

Business Park B²
Bartholomäusstraße 26/F
D-90489 Nürnberg

Fon +49 (0) 911 9334-0
Fax +49 (0) 911 9334-111

info@phocus-direct.de
www.phocus-direct.de
www.vertriebsoutsourcing.com