

SALES CHANNEL INNOVATION CENTER FÜR EINE INTERNATIONALE VERTRIEBSORGANISATION

Innovation Center | Customer Journey | Channel Sales | Digitalisierung

Ausgangslage

Die Unternehmensgruppe mit 130 Gesellschaften stand vor der Herausforderung, internationale Vertriebs- und Channel-Strukturen auf zukünftige digitale Vertriebsmodelle auszurichten.

Im Mittelpunkt standen Themen wie Mobile Sales, Online Sales, Customer Segmentation, Omnichannel-Strategien und die Veränderung des Kundenverhaltens im B2B-Vertrieb.

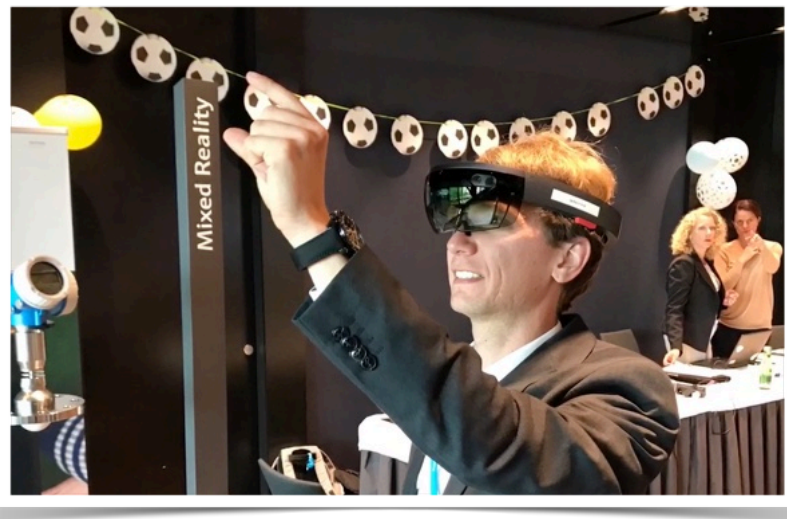
Gleichzeitig sollten internationale Vertriebspartner aktiv in die Entwicklung zukünftiger Vertriebsansätze eingebunden werden.

Lösungsansatz

Konzeption und Durchführung eines internationalen „Sales Channel Innovation Centers“ mit Vertriebspartnern und Führungskräften aus unterschiedlichen Weltregionen.

Die Methodik kombinierte strukturierte AS-IS-Analysen, Entwicklung gemeinsamer Zielbilder sowie Definition konkreter Action Items in moderierten Arbeitsgruppen.

Schwerpunkte waren Mobile Sales, Customer Journey, Customer Segmentation, ZMOT, digitale Vertriebskanäle und zukünftige Omnichannel-Modelle.



Herstellung gemeinsamer Zukunftsbilder im internationalen Vertrieb

Das Innovation Center wurde eingesetzt, um unterschiedliche Perspektiven internationaler Vertriebspartner strukturiert zusammenzuführen und gemeinsame Zukunftsszenarien zu entwickeln.

Fokus auf aktive Beteiligung, konkrete Umsetzbarkeit und schnelle Operationalisierung neuer Vertriebs- und Kundeninteraktionsmodelle.

Verbindung von Digitalisierung, Customer Journey, Vertriebsstrategie und organisatorischer Transformation in einem gemeinsamen Arbeitsprozess.

Ergebnisse

Entwicklung konkreter Zukunftsszenarien für internationale Vertriebs- und Channel-Modelle.

Strukturierung komplexer Digitalisierungs- und Vertriebsthemen in konkrete Maßnahmen und Umsetzungsbausteine.

Herstellung eines gemeinsamen Verständnisses zwischen internationalen Vertriebspartnern und Management. Aktivierung der Organisation für zukünftige digitale Vertriebs-, Service- und Customer-Journey-Modelle.