



Servicepaket III Sales Management durch MDC

Haben Sie auch schon die verschiedensten Wege im Vertrieb ausprobiert?

In den ersten Jahren sind oft der oder die Geschäftsführer die besten Verkäufer. Natürlich – Sie kennen das Produkt / die Dienstleistung am besten und brennen dafür. Mit dem Erfolg kommen dann die administrativen Aufgaben und der Vertrieb bleibt liegen.

- Ein eigener hochprofessioneller Sales Manager ist zu teuer oder schwer an das Unternehmen zu binden?
- Handelsvertreter verkaufen was Sie wollen oder was sich am leichtesten verkauft und nicht Ihr stark erklärungsbedürftiges Produkt?
- Partner profitieren gern von Ihren Projekten, nur umgekehrt klappt es selten?
- Klassische Call-Center bringen im ersten Schritt viele Termine (Quantität), nur die Qualität der Termine ist nicht was Sie wollen?
- Sie schicken Ihrer Berater zu den Präsentationsterminen und bekommen fachlich positives Feedback aber zu wenig Aufträge?

Genau diese Situationen kennen wir von vielen Partnern und Kunden. Hier setzen unsere Dienstleistungen an. Wir ergänzen Sie dort, wo es für Sie am sinnvollsten ist, wo Ihre Organisation Unterstützung braucht. Wir arbeiten nicht in Konkurrenz zu Ihrem Vertrieb, sondern Unterstützen Ihre Strukturen.

Im Servicepaket I beschaffen wir qualifizierte Termine. Im Servicepaket II begleiten wir Termine unabhängig davon, aus welcher Quelle sie kommen. Und in diesem Servicepaket erbringen wir alle nötigen Tätigkeiten, die Ihnen zu neuen Kunden, mehr Umsatz und höherer Marge verhelfen. Der Sales Prozess endet dabei für uns nicht bei Vertragsunterschrift, sondern bei zufriedenen Referenzkunden.

Was leistet die MDC für Sie?

Sales Management

- a. Für alle Produkte und Dienstleistungen Ihrer Organisation nach Absprache
- b. Als Outsourcing oder in Zusammenarbeit mit den inneren Vertriebsstrukturen Ihrer Organisation
- c. Alle Schritte in enger Absprache und Zusammenarbeit mit der GF oder der Vertriebsleitung Ihrer Organisation



Todo's der MDC dafür

- Übernahme aller vertrieblichen Aktivitäten im Selling Cycle
 - Kontaktaufnahme und Qualifikation der Opportunities (egal welcher Kanal, z.B. Anfragen im web, Messen usw.)
 - Organisation von Arbeitsgesprächen, Präsentationen, Workshops in Zusammenarbeit mit Ihrem fachlichen Presales (Ihren Beratern)
 - Angebotserstellung
 - Preis- und Vertragsverhandlungen
 - Repräsentation auf Messen und Veranstaltungen
 - Alle Aktivitäten des Servicepakets II sind enthalten

Die Terminbeschaffung aus Servicepaket I kann wahlweise dazu gebucht werden.

Worin liegt Ihr Nutzen?

Flexibilität:

Können Sie Ihren Vertrieb auf Nachkommstellen einstellen? Wir schon.
Bei uns arbeiten professionelle Sales Manager für verschiedene Kunden und Partner.
Profitieren Sie von diesem Sharing.

Können Sie Ihren Vertrieb nur bestimmte Monate im Jahr arbeiten lassen? Wir schon.
Bei uns können Sie Services in hoher Flexibilität bestellen und gleichzeitig die nötige
Kontinuität für den Vertriebsprozess wahren.

Können Sie Ihren Vertrieb jederzeit Auf- oder Abbauen? Wir schon.
Unsere Kunden und Partner zahlen nur was Sie nutzen und wenn Sie es nutzen.

Fachkunde:

Berater sind Berater. Accountmanager sind Accountmanager. SALES MANAGER sind anders.
Profitieren Sie von der professionellen Kombination Ihrer Fachkunde und unserer
Vertriebsexpertise.

Darüber hinaus können Sie vom Cross-Selling-Effekt profitieren, da wir für verschiedenste IT
Firmen ähnliche Vertriebsdienstleistungen erbringen und so bei einer hohen Anzahl von
Entscheidern im direkten Kontakt sind.

Klare Kostenstruktur

Einfache, klar formulierte Servicelevel für Ihre individualisierte Vertriebsunterstützung mit
klaren Verantwortlichkeiten und klaren Kostenstrukturen. Bei uns wissen Sie jederzeit genau
wofür Sie bezahlen und wie viel.