



VERTRIEBSORGANISATION

Das Management erwartet Vertriebsprognosen und Ergebnisse fast in Echtzeit. Vertrieb und Marketing müssen ihre Prozesse daher ständig prüfen, entwickeln und anpassen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Auf der anderen Seite muss der Kostendruck berücksichtigt werden. Folglich ist es in diesem Bereich essentiell, die verfügbaren Ressourcen an der richtigen Stelle in höchst effektiver Weise einzusetzen.

Ihre Vorteile/Ergebnisse

- ➔ Aufspüren der Zeitfresser im Rahmen der Vertriebsorganisation
- ➔ Optimale Grundlage für richtige und schnelle Entscheidungen
- ➔ Ebenso gemessene Basis für den Verbesserungsprozess wie auch Überprüfung der Ergebnisse
- ➔ Aktivitäten in Ihrem Unternehmen können mit dem passenden Fokus und Zielgerichtetheit durchgeführt werden
- ➔ Logisch aufgebaute und nachvollziehbare Maßnahmen zur Prozessoptimierung

Mehr Informationen finden Sie unter www.multimomentanalysis.com

Typische Prozessbereiche für die Analyse:

- ➔ Vertrieb
- ➔ Marketing und Geschäftsentwicklung
- ➔ Verwaltung
- ➔ etc.

