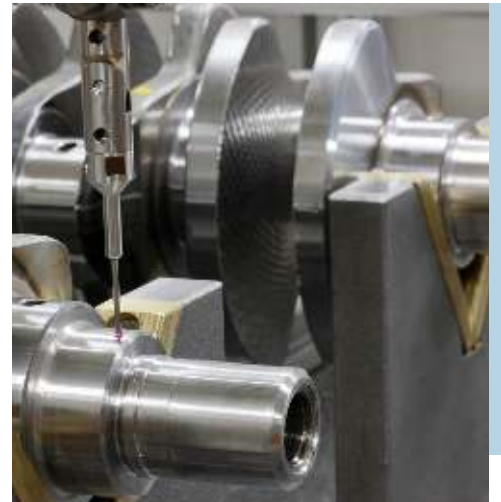




# CASE STUDY SMARTinSALES im Maschinen-/Anlagenbau



## AUF EINEN BLICK

### Ausgangssituation Kunde

- Maschinen-/Anlagenbau
- Umsatz > 800 Mio.
- EBIT 31,08 Mio. (< 4%)
- Produkt-/Lösungsportfolio zu 80-90% vergleichbar mit dem Wettbewerb
- Durchschnittliche Wettbewerbsfähigkeit beim Preis
- Durchschnittliche Vertriebskosten/Projekt 36.000 €
- 210 vertriebsnahe Mitarbeiter involviert

### Projektanlass:

Ursprüngliches Thema: Workshops für Account Management

### Handlungsfelder:

- Es gab einen definierten, aber nicht gelebten Vertriebsprozess
- Kein gemeinsames Vorgehen der Teams
- Mangelhafte Projektqualifikation (nur technischer Natur) => schlechte Abschlussquote, hohe Kosten
- Unzureichende Vernetzung ins Buying Center (Ansprechpartner beim Kunden)
- Unzureichende Adaption von Angeboten an Ansprechpartner
- Die VP hatte für den Kunden keinen Mehrwert
- Verkauf zu oft über technische „Überlegenheit“, statt über Unternehmensnutzen oder finanziell
- Unzureichendes Funnel Management der Führungskräfte, Eingriff bei den „falschen“ Projekten

## Erfolgsfaktoren

- Entwicklung eines Sales Engagement Kits (Prozess, pragmatische Tools, Kompetenzaufbau) entlang des Sales Process mit 3 Handlungsebenen:
- Sales Management (Funnel Management, Coaching, No-Go Entscheidungen)
- Opportunity Management (Buying Center, Value Propositions, Aktionsplanung)
- Kundenkontakte (Mehrwertdokumente, Need/Benefit Questions, Verhandlungen)
- Die Umsetzung erfolgte über 12 Monate mit Workshops, Implementierungssupport und Umsetzung mit Management und Sales Team.

## Projektergebnis

Kunde erhöht sein EBIT um 2,15 Millionen EURO durch verbessertes Sales Management und einen differenzierenden Vertriebsprozess. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 51 Mio. EURO.



*Das Projekt mit blue frog - jetzt CEVEYCONSULTING - hatte auf unseren Erfolg der letzten 24 Monate mehr Einfluss als jedes andere interne Projekt, inklusive neuer Produkte!*

### CSO

Hidden Champion, Maschinen- / Anlagenbau

## Sie haben Fragen?

CEVEYCONSULTING GmbH  
Pfalzhaldenweg 6 - D-72070 Tübingen  
Fon +49 7071 407858-0  
[www.ceveyconsulting.com](http://www.ceveyconsulting.com)

