

Bequemlichkeitsfalle Vertrieb

Wie aus Akquise zunehmend Administration wird

Hamburg im Januar 2018. Wer sich für eine Karriere im Vertriebswesen entscheidet, hat meist ein klares Bild vor Augen: Das Auto fungiert als direkter Arbeitskollege, mit dem es dann zu neuen oder bestehenden Kunden geht, für die der Vertriebler individuell zugeschnittene Produkte oder Dienstleistungen erstellt. „Diese Wunschvorstellung sieht in der Realität oft anders aus. Vor allem den kleinen, immer häufiger jedoch auch den großen Unternehmen fehlt die Möglichkeit, administrative Aufgaben der Innendienstarbeit, wie Vor- und Nachbereitungen, personell von der Außendienstarbeit zu trennen“, sagt Marco Hopp, Geschäftsführer von HOPP ACQU!TIES.

Akquisearbeit nahezu gleich null

In großen Unternehmen gehen viele Arbeitnehmer davon aus, dass unterschiedliche Tätigkeitsfelder wie Vertrieb und Marketing sowie Außen- und Innendienst getrennt ablaufen, doch in Wirklichkeit sieht es deutlich anders aus. Immer häufiger halten Unternehmer auch ihre Außendienstmitarbeiter dazu an, administrative Aufgaben des Vertriebes, wie die Erstellung von Reportings und das Befüllen von zumeist sehr komplexen CRM-Systemen, zu fokussieren, wodurch die Grenzen der einzelnen Abteilungen verschwimmen. Solche Aufgaben halten Außendienstabteilungen jedoch von ihrem eigentlichen Arbeitsauftrag, dem Akquirieren von neuen Kunden und dem Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen, ab. So liegen nur noch circa 5 Prozent der täglichen Tätigkeitsfelder in der Neukundenakquise. „Durch administrative Aufgaben und die Pflege von CRM-Systemen gehen Skills wie der Jagdinstinkt und die Kreativität bei der Neukundenakquise langfristig verloren. Selbst geübte Vertriebler geraten automatisch in die Bequemlichkeitsfalle und verlernen auf lange Sicht die erfolgreiche B2B-Ansprache, da sie die Bedürfnisse der Bestandskunden bereits kennen. Zudem zeigt sich eine zunehmende Frustration der Mitarbeiter, da sie von ihrer eigentlichen Leidenschaft, dem Kundenkontakt, abgehalten werden. Den Fokus auf die detaillierte Datenpflege zu legen, ist also

der falsche Ansatz“, sagt Hopp. „Solche umfangreichen Daten werden in den meisten Fällen kaum verwendet und wertvolle Zeit für den direkten Kontakt geht verloren – die Kaufentscheidung des Kunden wird durch derartige Tabellen jedenfalls nicht beeinflusst. Um den Kunden vom Produkt oder von der Dienstleistung zu überzeugen, braucht es nach wie vor die persönliche Auseinandersetzung im direkten Gespräch.“

Mitarbeiter entlasten – auf externe Partner vertrauen

Um das Unternehmenswachstum langfristig zu gewährleisten, benötigen die Vertriebsabteilungen viel Zeit und individuelle Lösungen. „Sowohl in kleinen als auch in größeren Firmen ist es schwierig, die Akquise gewissenhaft durchzuführen, wenn noch eine Vielzahl weiterer Aufgaben auf die einzelnen Mitarbeiter warten“, bemerkt Marco Hopp. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, auf einen externen Dienstleister als Partner zu vertrauen, der zusammen mit der Vertriebsabteilung die Neukundenakquise stärkt und neue Kunden bringt. HOPP ACQU!TIES fungiert als ein solcher externer Partner. Deutschlands größtes Akquisitionsunternehmen unterstützt Firmen mit seinem jahrelangen Wissen darüber, wie bedarfsgerechte Angebote zielführend vorgestellt werden, sodass die Kundenansprache mit großer Wahrscheinlichkeit zu einem Vertragsabschluss führt. Das Hamburger Unternehmen fokussiert sich vollständig auf die Neukundenakquise und steht Firmen neben der Ansprache möglicher Kunden auf Wunsch auch bei ersten Treffen zur Verfügung und begleitet sie bis zur Vertragsabwicklung. Alternativ übernimmt der Experte diesen Vorgang – in ständigem Austausch – auch komplett eigenständig. Auch bei der Ansprache neuer Märkte und der Einführung neuer Produkte steht HOPP ACQU!TIES als Partner zur Seite und bietet somit eine risikoarme Möglichkeit für Unternehmen, weiter zu wachsen.

Weitere Informationen unter www.hopp-acquities.com

Textlänge: 3.973 Zeichen mit Leerzeichen

HOPP ACQU!TIES GmbH & Co. KG

HOPP ACQU!TIES GmbH & Co. KG ist der größte deutsche Akquisitionsexperte. Das Hamburger Unternehmen steht für professionelle und erfolgreiche Neukundenakquisition auf oberster B2B-Ebene. Branchenübergreifend übernimmt HOPP ACQU!TIES für seine Kunden die Ansprache potenzieller Neukunden bis zum Vertragsabschluss, und das stets messbar und transparent. Als Speerspitze des Vertriebs konzentriert sich das Unternehmen als Hunter 100-prozentig auf die Neukundengewinnung und generiert auf Basis der selbst entwickelten und patentierten ACQT!ON®-Formel Umsatzsteigerungen, Durchdringung neuer Märkte oder unterstützt bei Produkteinführungen. Somit befreit HOPP ACQU!TIES die Unternehmensressourcen seiner Kunden im Vertrieb und steigert deren Unternehmenswachstum.