

BERATUNG + PROJEKTE

Vertrieb: Geschäftsmodell für den Eintritt in Märkte Osteuropas entwickeln

Für den Markteintritt in die sich öffnenden Märkte Ost- und Südosteuropa galt es für den Hersteller technisch High Tech Großanlagen ein Konzept und neue Prozesse zu entwickeln. Insbesondere sollten die verschiedenen beteiligten Funktionen Marketing, Vertrieb, F & E und Technischer Service durch gemeinsam entwickelte und getragene **Geschäftsprozesse** eingebunden werden.

Vorgehen:

Unter Leitung des verantwortlichen Marktmanagers wurde im Zusammenwirken von Führungskräften und Schlüsselpersonal aus allen beteiligten Abteilungen in **Workshops** ein Konzept entwickelt. Nach der klassischen Analyse von Markt, Kunden und Wettbewerb wurden die **Vertriebsstrategie** definiert und die Umsetzung sowie die Infrastrukturthemen (Prozesse, Organisation, Information und Kommunikationsarchitektur) verständigt.

Ergebnis:

Die Umsetzung erfolgte reibungslos - "...das erste Mal, dass wir systematisch und gemeinsam ein solches Thema angingen. Das hat uns eine Menge interner Konflikte und Reibungsverluste erspart..." meinte einer der Beteiligten später.

<http://www.jp-consulting.de/Managementberatung-Beratung-Projekte/Vertrieb-Geschaeftsmodell-Eintritt-Maerkte-Osteuropa-entwickeln-E1131.htm>

© 2005 - 2010 JP-Consulting & Training GmbH
Tel.: +49 (0)61 51 / 392 1435-0