

Power Sales – Interim Sales & Sales Management Lösung

power sells!

V3.3

Power Sales AG
Sihlbruggstrasse 140
6342 Baar 2

www.power-sales.ch / william.frenzel@power-sales.ch

041 766 90 20

041 766 90 22

Es funktioniert...

...weil:

- praktisch
- einfach
- rasch wirksam
- flexibel
- umsetzbar
- brauchbar
- messbar

Ziele der Interim Sales & Sales Management Lösung

- Offerieren und bearbeiten bestehender Anfragen
- Sicherstellung des Auftragseinganges AE
- Sicherstellung des Umsatzes
- Sicherung der bestehenden Projekte (Projektleitung)
- Neukundengewinnung
- Erhöhung des Offertenausganges
- Überbrückung einer Vakanz
- Erkennen von möglichem Verbesserungspotential
- Sachliche und lösungsorientierte Ansätze aus der Erfahrung an Ihrer Verkaufsfront
- Entlohnung mit variablem Anteil

Zielgruppe

- Investitionsgüter und hochwertige Konsumgüter
- ICT Branche
- Automobil
- Maschinenindustrie
- Dentalbranche
- Baubranche
- Baunebenbranche
- National und international

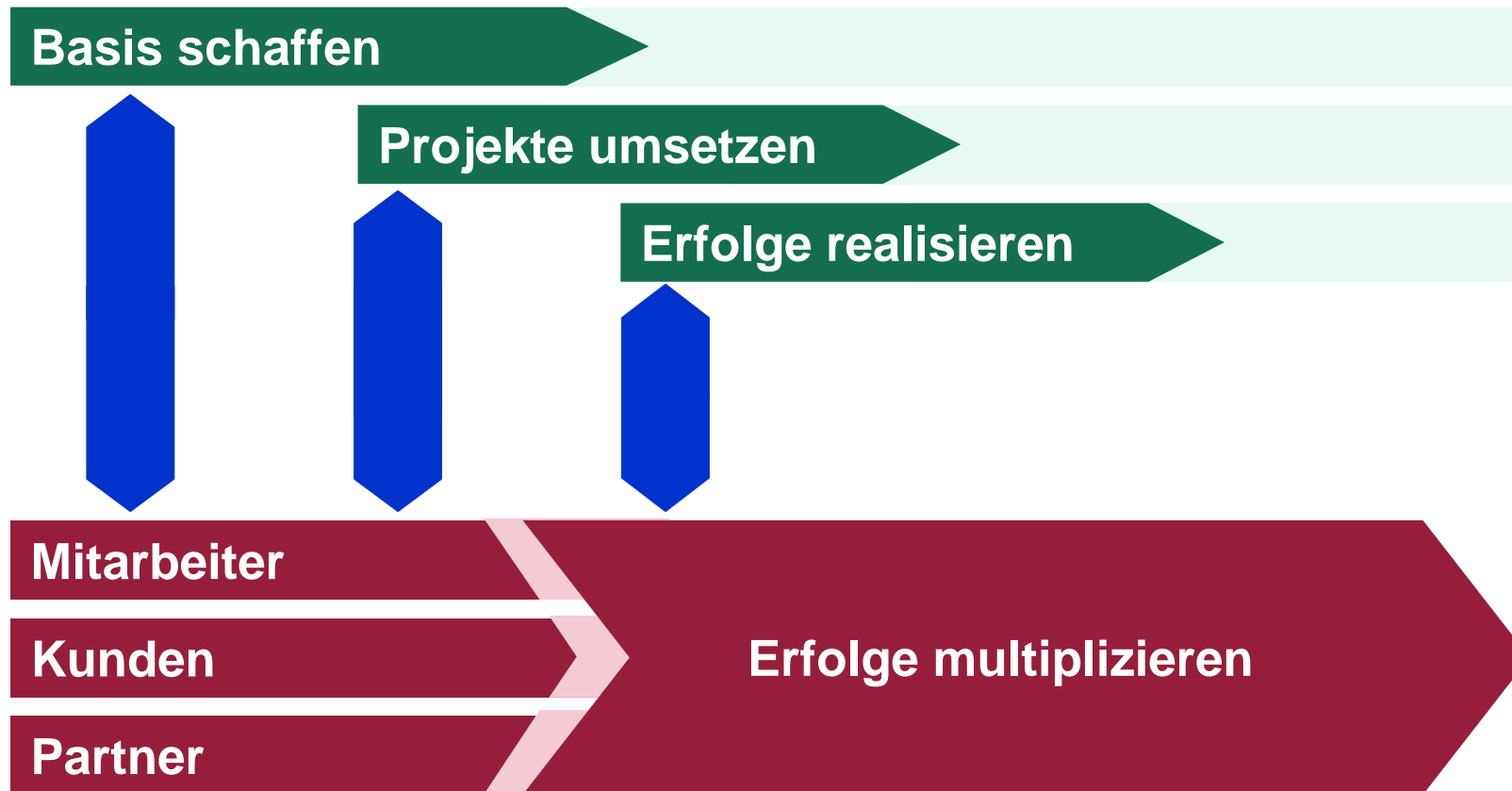
Interim Verkäufer von Power Sales

- Normalerweise kommen die Verkäufer aus einem, meist anonymen, Pool
- Bei Power Sales sind es Mitarbeiter oder uns sehr gut bekannte Projektleiter deren Stärken und Schwächen wir sehr genau kennen
- Darum übernimmt die Power Sales das Qualitätsmanagement und die Vorgehensweise der Power Sales Verkäufer ist erprobt und basiert auf unserem methodischen Vorgehen fore™
- Damit sind wir in der Lage sehr schnell und effektiv zu agieren
→ Flexibilität, praktische Umsetzung und Erfolg ist das Resultat

Ablauf

- Der Interim-Verkäufer hat als oberstes Ziel, das Geschäft des Kunden weiterzuführen, dessen Kunden zu betreuen, den Umsatz sicherzustellen, neue Projekte zu gewinnen und die Projekte ordentlich zu leiten und abzuschliessen
- Power Sales stellt einen Interim-Verkäufer für die Zeitdauer von mindestens 3 Monaten oder darüber hinaus zur Verfügung
- Ausbildung: Training on the job / Unterlagen und Gespräche
- Der Interim-Verkäufer wird alle Funktionen eines Verkäufers übernehmen. Dazu richtet der Kunde ein entsprechendes EDV-Profil ein. Andere Mitarbeiter werden den Interim-Verkäufer in seiner Arbeit unterstützen
- Der Interim-Verkäufer ist in die normale Hierarchie eingereiht
- Der Interim-Verkäufer wird bis zu 100% seiner Zeit dem Unternehmen zur Verfügung stellen

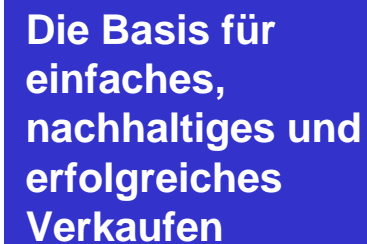
fore™ - Focus on Revenue - unser methodischer Ansatz, denn Erfolg ist kein Zufall



Basis schaffen

- **Vorgehen**

- Situationserfassung & Beurteilung
 - Verkäuferunterlagen studieren
 - Skill-Analyse des Supportes
 - Produkt- und Marktanalyse
 - Organisations / Prozess -Analyse
- Erste Kundenqualifikationen
- Fokussierung auf ausgewählte Produkte und Märkte



Die Basis für
einfaches,
nachhaltiges und
erfolgreiches
Verkaufen

- **Praxis**

- **Sofortiges Umsetzen vom ersten Tag an**

- **Nutzen**

- Klar kommunizierbare Angebotspalette
- Solide Basis für gezielte Akquisition
- Nachhaltige und solide Verkaufsbasis

Projekte gewinnen

- **Vorgehen**

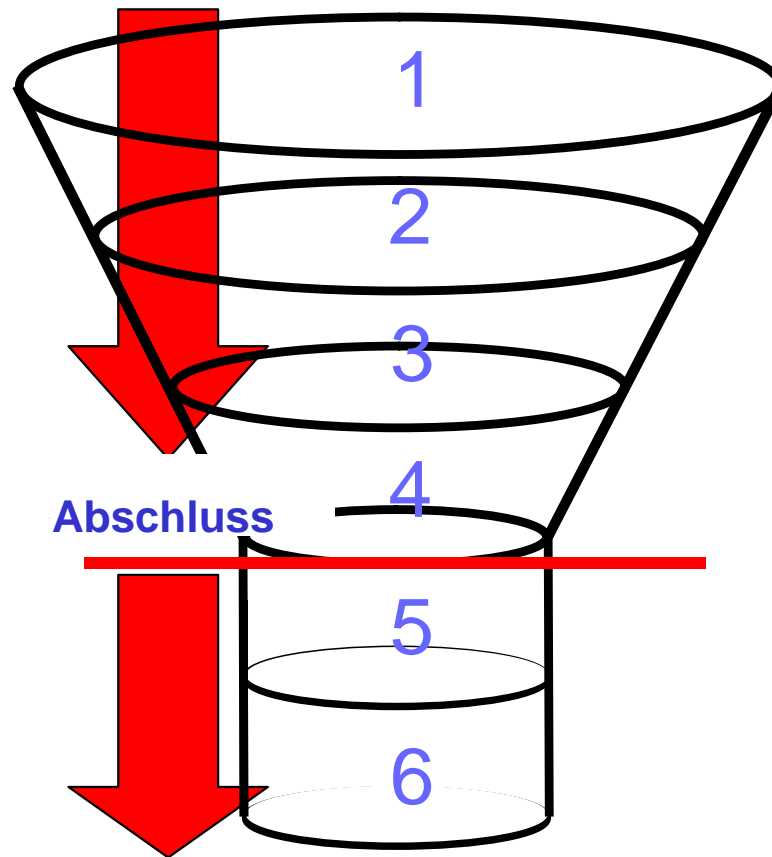
- fore Sales Funnel
 - (Kalt)-Akquisition
 - Qualifikation
 - Angebot
 - Verhandlungen
 - Abschluss
 - Realisation
 - Erfolgskontrolle

- **Nutzen**

- Abschlüsse und Auftragseingang

Power Sales – Sales Funnel

1. Identifikation
2. Qualifikation
3. Offerte
4. Abschluss
5. Realisation
6. Erfolgskontrolle



Erfolge realisieren → integrierte Erfolgsbegleitung

- **Vorgehen**

- Regelmässige Erfolgskontrollen, Meetings mit Management
- Regelmässige Feedbacks, Beurteilung Fortschritte
- Korrekturmassnahmen wo nötig
- Weitere Massnahmen definieren (vorschlagen), wenn Differenzen oder Verbesserungspotential erkannt wird
- Im Preis enthalten

- **Nutzen**

- Umsatz
- Kontrolle
- Leistungsnachweis
- Infos von der Front

Worauf müssen Sie Wert legen?

- Klare Ziele definieren
- Eckdaten und Rahmenbedingungen (Spielregeln) bekannt geben und definieren
- Zeitdauer festlegen
- Kompetenzen erteilen
- Support innerhalb der Firma sicherstellen
 - Vorstellung Interim-Verkäufer
 - Zusätzliche Kraft im Verkauf, nicht Supermann
 - Nutzen für die Firma aufzeigen

Warum Power Sales

- Erfahrene Verkäufer
- Verkaufserfahrung vermitteln durch jahrelange persönliche Erfahrung, „Leading by Example“, Praktiker, keine Theoretiker
- Nachhaltige Kompetenz-Entwicklung im Umgang mit dem Kunden
- Einsatzbereit mit kurzer Anlaufzeit, genügend kompetente Ressourcen
- Umsetzung und Hilfe direkt da, wo es schmerzt, an der Front
- Erfahren im Bereich Interims Verkauf
- Investition ist transparent und flexibel

Unser Profil

- Langjährige Erfahrung in Verkaufs-, Management- und Beratungsfunktionen



William Frenzel
Managing Partner



Philippe Jeanmaire
Partner



Jürg P. Hofer
Projekt Manager



Stefan Züger
Projekt Manager



Thomas Kofler
Projekt Manager

- Verkaufen an der Front (Consulting, Interim-Sales-Mandate, Training und Coaching)
- www.power-sales.ch

Top Referenzen der Power Sales AG

- Canon Schweiz
 - Interim Sales Management
 - Training und Coaching
- Schindler Aufzüge AG Schweiz
 - Strategische Beratung, Interim Sales
 - Training und Coaching
- Swissmetal
 - Verkaufstraining
- DaimlerChrysler (Mercedes-Benz und Maybach)
 - Verkaufstraining / Coaching
 - Akquisition und Verkauf
- UBS
 - Training und Coaching
- Sunrise
 - Training und Coaching
- Tyco Electronics
 - Verkaufstraining, Coaching
- Kaladent
 - Training und Coaching