

1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Managed Field Sales

- **WIR IDENTIFIZIEREN, GEWINNEN UND ENTWICKELN NEUKUNDEN FÜR SIE IN DACH**

Leistungsbeschreibung

Stufe 1: Überprüfen und ggf. anpassen des **Go-to-Markets inkl. Prozessen, Tools und Messaging**

- Setup & Ramp-Up der Zusammenarbeit (Briefings, Unterlagen, Sales Kits, Schulungen) des BS Teams
- Workshop(s) zu Anpassung Go-to-Market, Prozesse, Tools sowie Sales Messaging auf den neuen Zielmarkt
- Erstellung adaptiertes Sales Kit inkl. Messaging für potenzielle Kunden, gemeinsame Kampagnenplanung

Stufe 2: Research im Zielmarkt zur Identifizierung und Qualifizierung passender **potenzieller Kunden (Zielliste)**

- Desktoprecherche (eigene Datenbanken, Social Media & Online), ggf. Adresskauf
- Recherche zur Identifizierung der Zielpersonen innerhalb der Zielunternehmen, Profilierung der Kontaktdaten

Stufe 3: Ansprache Zielunternehmen mit hybrider Leadgenerierung zu einer Pipeline aus **Sales Qualified Leads**

- Generieren von Marketing Accepted bzw. Marketing Qualified Leads über Social Media Kanäle
- Telefonische Ansprache, Interesse wecken und Qualifizierung zu Sales Qualified Leads
- Kontinuierliche Weiterentwicklung von Leads mittels Nurturing zu weiteren Sales Qualified Leads

Stufe 4: Weiterführung des Vertriebsprozesses bis zu einer beidseitigen **Bid/No-Bid Entscheidung**


- Durchführung erstes Online Meeting und Qualifizierung der Verkaufschance, Go-/No-Go Entscheidung
- Projektspezifische Vertriebsprozesse enthalten bspw. Demos, Präsentmeetings, Workshops, Tests / PoCs


Stufe 5: Angebotserstellung und Verhandlung bis zur initialen Beauftragung = **Sales Win = Umsatz**

- Erstellung aussagefähiger Angebote für die potenziellen Kunden, Angebotspräsentation und –verhandlung
- Übergabe der Aufträge zur Abwicklung an Sie als Auftraggeber

Bedarf, Vorteile, Ergebnisse und Nutzen

Der Service richtet sich an Unternehmen im B2B Geschäft, die sich neu in einem regionalen Markt (z.B. DACH) oder in einer neuen Branche oder neuen Lösungssegment etablieren und in diesem Segment im Direktvertrieb neue Kunden gewinnen wollen. **BevermannSales** übernimmt mittel oder langfristig die Neukundengewinnung als **Managed Sales Service** mit eigenem (lokalen) Vertriebsteam mit fachlicher Unterstützung durch den Auftraggeber. Im Ergebnis finden und gewinnen wir für Sie die passenden Neukunden in der gewünschten Qualität und Quantität und erreichen gemeinsam gesetzten Vertriebsziele. Sie als Auftraggeber können den neuen Markt schnell angehen, ohne dafür eigene Vertriebspower nutzen oder ein eigenes lokale Vertriebsteams aufbauen zu müssen. Das beschleunigt Ihren Markterfolg und senkt Ihre Risiken.

 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

CHRIS BEVERMANN | GESCHÄFTSFÜHRERIN | +49.30.340.602.500

© 2022 BEVERMANNSALES #WITHPASSIONTOSUCCESS.



1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Managed Field Sales

- **WIR IDENTIFIZIEREN, GEWINNEN UND ENTWICKELN NEUKUNDEN FÜR SIE IN DACH**

Referenzen





ci-tec ist ein deutsches Softwareunternehmen und unterstützend sowohl die Forschung als auch die Industrie im Bereich der thermischen Prozessoptimierung und sensorbasierten Analyseverfahren. Die Lösungen **inspect pro control** überwachen thermische Prozesse z.B. in Zementöfen und Müllverbrennungsanlagen. BS hat im Segment Zementhersteller eine europaweite Datenbank aufgebaut, die Zielkunden europaweit adressiert und dabei unterstützt, neue Kunden für ci-tec zu gewinnen.

PGS ist ein Berliner Fertigungsunternehmen, dass kundenspezifische Metallteile z.B.. Dichtbänder für Turbinen fertigt und weltweit an Hersteller und Serviceprovider vertreibt. BS hat eine Datenbank aller Turbinenhersteller und Servicepartner erstellt, diese angesprochen und daraus Neukunden für PGS gewonnen.

KEYMILE war ein deutscher Hersteller von Kommunikationsinfrastruktur für sicherheitsrelevante Anlagen und für Telekommunikationsunternehmen (mittlerweile von ABB akquiriert). Im abgeschlossenen Projekt wurde ein Servicevertrieb aufgebaut und initial betrieben bis zur Übergabe an das eigene Produkt-Vertriebsteam.



 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

