

1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Managed Partner Sales

- **WIR IDENTIFIZIEREN, GEWINNEN UND ENTWICKELN VERTRIEBS- UND CONSULTINGPARTNER IN EMEA**

Leistungsbeschreibung

Stufe 1: Überprüfen und ggf. anpassen der *Partnerstrategie inkl. Prozessen, Tools und Messaging*

- Setup & Ramp-Up der Zusammenarbeit (Briefings, Unterlagen, Sales Kits, Schulungen) des BS-Teams
- Workshop(s) zu Anpassung Strategie, Prozesse und Tools sowie Sales Messaging auf den Partner-Zielmarkt
- Erstellung adaptiertes Partner Sales Kit inkl. Messaging für Partner, Endkunden & Kampagnenplanung

Stufe 2: Research im Zielmarkt zur Identifizierung und Qualifizierung passender *potenzieller Partner (Longlist)*

- Desktoprecherche (eigene Datenbanken, Social Media & Online), Experteninterviews, Empfehlungen
- Profilierung und Vorqualifizierung potenzieller Zielpartner inkl. KPIs, Bewertung, Präsentation einer Longlist

Stufe 3: Ansprache und Gewinnung der potenziellen Partner bis zum *Partnervertrag*

- Direktansprache der Partner-Entscheider über Empfehlung / Netzwerk, Social Media/ E-Mail und Telefon
- Initiale Gespräche zur Prüfung von Interesse an Partnerschaft, Erwartungen und Passfähigkeit
- Demo & Workshops unter Einbindung des Auftraggebers, erste gemeinsame Planung und Partnervertrag

Stufe 4: Ramp-Up der Partnerschaft(en) bis zum ersten gemeinsamen *Kunden- / Projekterfolg (Sales Win)*

- (gemeinsame) Leadgenerierung zur initialen Befüllung einer Vertriebspipeline und Bearbeitung der SQLs
- Unterstützung der Partner im Vertriebsprozess und gemeinsame Umsetzung Projekte (Learning by Doing)

Stufe 5: Weiterentwicklung der Partnerschaft zu einem nachhaltigen *kontinuierlichen Geschäft (Umsatz)*


- Jährliche gemeinsame Businessplanung und Management Reviews, gemeinsame Vertriebskampagnen
- Führung und Coaching der Partner im Tagesgeschäft


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 wollen und zu diesem Zweck einen neuen Partnerkanal (Vertriebspartner und/oder Consulting Partner) aufbauen und etablieren wollen.

BevermannSales übernimmt mittel oder langfristig die Partnergewinnung und –entwicklung als **Managed Sales Service** mit eigenem (lokalen) Vertriebsteam mit fachlicher Unterstützung durch den Auftraggeber. Im Ergebnis finden und gewinnen wir für Sie die passenden Partner in der gewünschten Qualität und Quantität und führen diese Partner zur Erreichung der gemeinsam gesetzten Ziele. Sie als Auftraggeber können den neuen Markt schnell angehen, ohne erst eigene lokale Teams aufbauen zu müssen.

Das beschleunigt Ihren Markteintritt und senkt Ihre Risiken (z.B. bei der Personalauswahl).

 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE



1

DESIGN

2

QUALIFY

3

WIN

Managed Partner Sales

- **WIR IDENTIFIZIEREN, GEWINNEN UND ENTWICKELN VERTRIEBS- UND CONSULTINGPARTNER IN EMEA**





Referenzen



Vendallion ist ein griechischer Softwarehersteller und lokaler Marktführer für Omnichannel und e-Commerce Sales & Marketing Lösungen. Vendallion möchte über lokale Fachpartner in den deutschen Markt eintreten. In der noch laufenden Kampagne zur Gewinnung von **lokalen Vertriebs- und Beratungspartnern** in DACH konnte eine Longlist passender Zielpartner generiert werden, die Zielpartner wurden angesprochen und 6 interessierte und passende Partner für den Start einer Partnerschaft interessiert werden.

KEYMILE war ein deutscher Hersteller von Kommunikationsinfrastruktur für sicherheitsrelevante Anlagen und für Telekommunikationsunternehmen (mittlerweile von ABB akquiriert). Im abgeschlossenen Projekt wurde ein **Consultants Alliance Program (CAP)** gemeinsam entwickelt und international ausgerollt. In 4 Zielregionen in EMEA wurden relevante Planer und Berater identifiziert, die Zugang zu passenden Kunden, Projekten und Zielmärkten hatten und dort in der Auswahl und Umsetzung von Projekten beraten hatten. Diese Berater wurden adressiert und 12 von ihnen für eine Partnerschaft gewonnen.

 /IN/ CHRIS-BEVERMANN

 /CHRIS_BEVERMANN

 BEVERMANN-SALES.DE

 INFO@BEVERMANN-SALES.DE

