

# Key Account Management 2024

25.04.2024

Florian Weiß  
Frederic Speicher



NICHTS HAT SICH  
VERÄNDERT.





Produkt



Preis



Umsatz

... Distribution & Kommunikation.

4P-Marketing-Mix  
(Jerome McCarthy 1960)

ALLES HAT SICH  
VERÄNDERT.



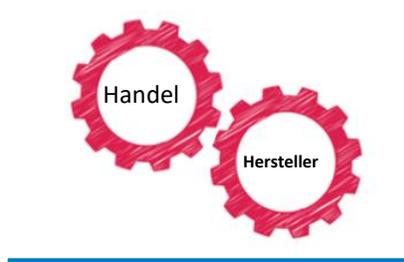
# Key Account Management 2024.



Komplexere Strategien



Data Driven Sales & Marketing



Verzahnung: Hersteller & Handel



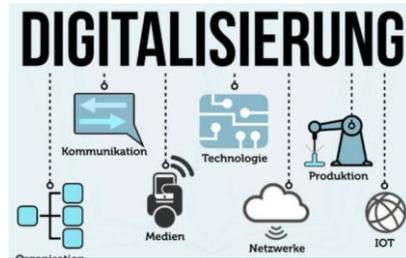
Internationalisierung



eCommerce



KI & Automatisierung



Digitalisierung



Konsumentenorientierung



Nachhaltigkeit Soziale Verantwortung

# A G E N D A

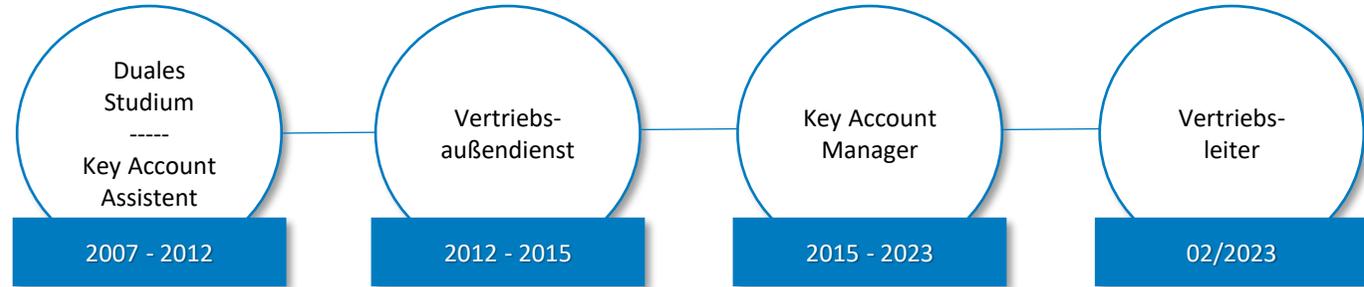
|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# A G E N D A

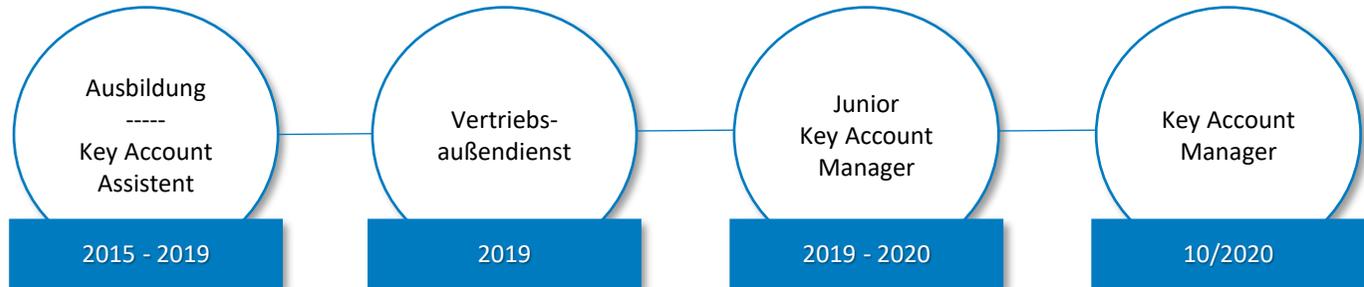
|  |    |
|--|----|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | 01 |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | 02 |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | 03 |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | 04 |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | 05 |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | 06 |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | 07 |



Florian Weiß



Frederic Speicher



# Geschäftsjahr 2023



## Nr. 1

in Europa



## 14,8 Mrd. €

Umsatz



## 60.000

Mitarbeitende



## 37\*

Produktionsstandorte



## 6.800

Patente



## 5,7 %

Forschung und Entwicklung

\*Stand März 2024

# Unsere Marken.

Hausgerätemarken  
Hausgeräte unter den Marken



SIEMENS

GAGGENAU



SOLITAIRE  
THE WATERBASE

Thermador



Constructa

PITSOS

PROFILO

JUNKER

Ökosystemmarke



Servicemarken

kitchen stories



# Hausgeräte für den täglichen Gebrauch.



Kochen/ Backen



Surface Cooking & Ventilation



Kühlen



Geschirrspülen



Wäschepflege



Kleine Hausgeräte



Waterbase



<sup>1</sup> Managing Director of the Brand Sales Company

**DE/SM-BO**

Bosch

Andreas Diepold <sup>1</sup>

**DE/SM-BOC**

eCommerce

Florian Weiss 

**DE/SM-BOE**

Electrical Retail, Wholesale

Stefan Hanika

**DE/SM-BOK**

Kitchen, Furniture Retail

Antonio Terrada

**DE/SM-BOT**

Technical Superstores

Florian Weiss 



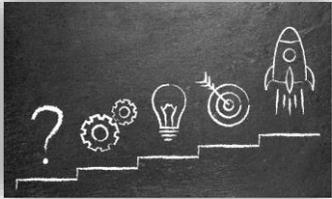
# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |



# Key Account Management heute

## Der Key Accounter als Projektmanager



### Planung

Festlegung der Ziele, Aufgaben und Zeitrahmen



### Koordination

Einbeziehung der relevanten Personen zur Erreichung der gestellten Ziele



### Kundenorientierung

Direkter Kundenkontakt um Bedürfnisse bestmöglich zu verstehen



### Kommunikation

Effektive Kommunikation mit sämtlichen Stakeholdern



### Risiko- management

Risiken rechtzeitig erkennen und minimieren

# Key Account Management heute

## Anforderungsprofil: Key Account Manager



# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# Key Account Management heute

## Der Vertriebsleiter als Enabler



### Zielsetzung

- Vision „Big Picture“
- Gemeinsame Ziele
- Messbare Ziele
- Klare Kommunikation
- Ergebnisse wertschätzen



### Weiterbildungen

- Strategien
- Verhandlungen
- Projektmanagement
- Digitales Know- How



### Mentoring & Coaching

- Wissensaustausch
- Perspektivwechsel
- Shaping the Mindset
- Fokussierung

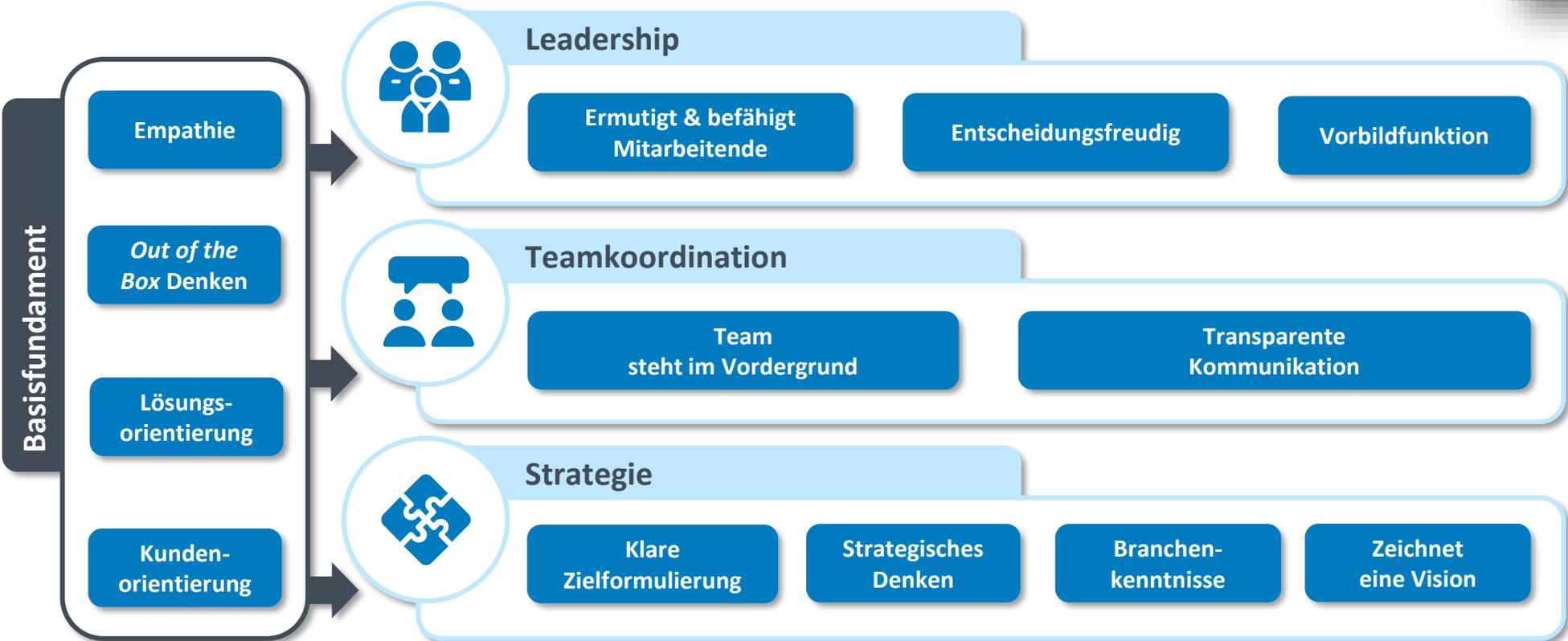


### Feedback

- Klare Erwartungen
- Selbstreflexion
- Motivation & Engagement
- Zielausrichtung
- Leistungsverbesserung

# Key Account Management.

## Anforderungsprofil: Vertriebsleiter



# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# Key Account Management heute. Praxisbeispiel: Internationalisierung.



Cross-Country Lead KAM

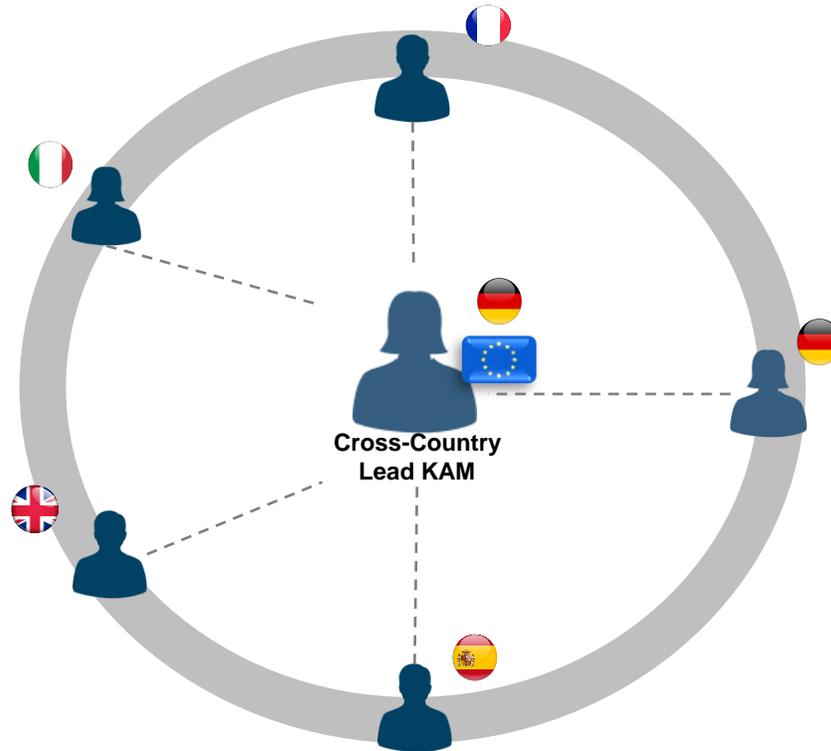
## International customer steering

Local  
responsibility



VS.

International  
responsibility



Responsible

Business Dev.

Controlling

Digital

Finance

IT

Legal

Logistic

Marketing

Product Mgmt.

Training

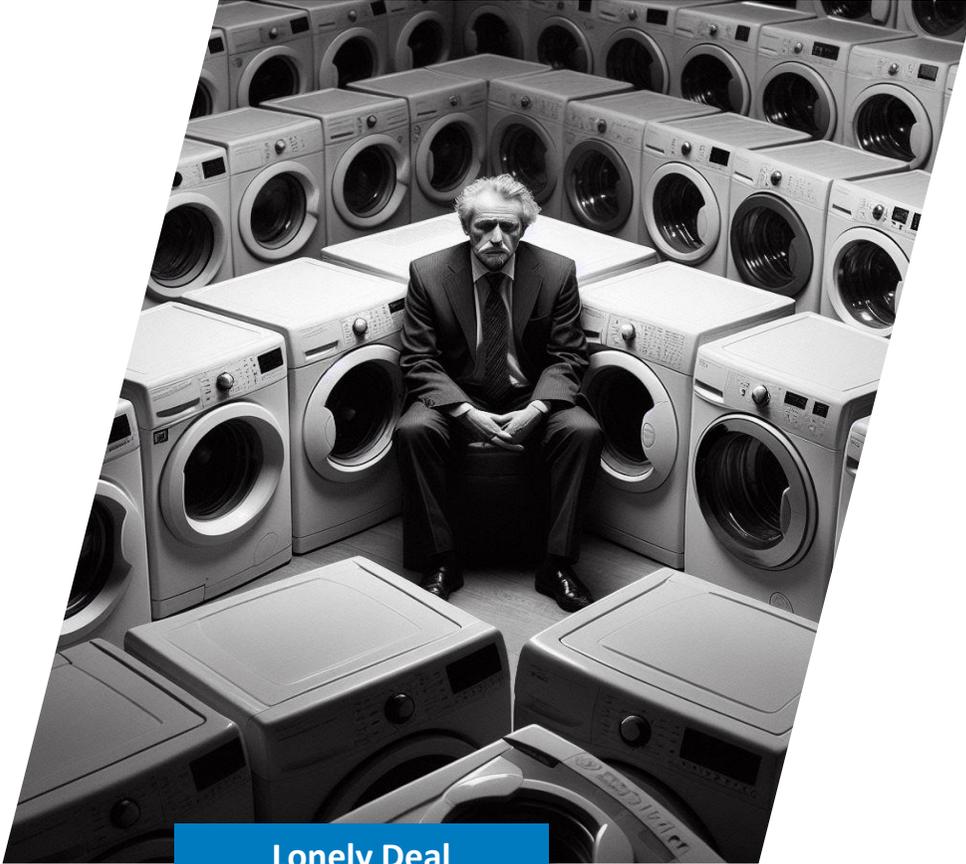
Treibt die Organisation voran

# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Digitalisierung & Data Driven Sales.



**Lonely Deal  
Maker**



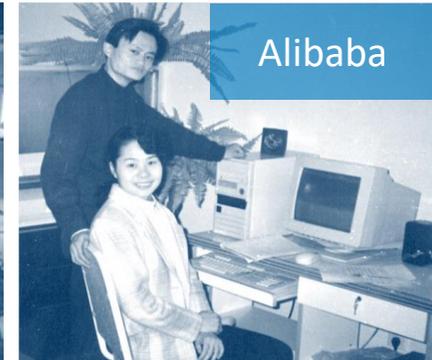
**Digital POS  
Champion**

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Digitalisierung & Data Driven Sales.



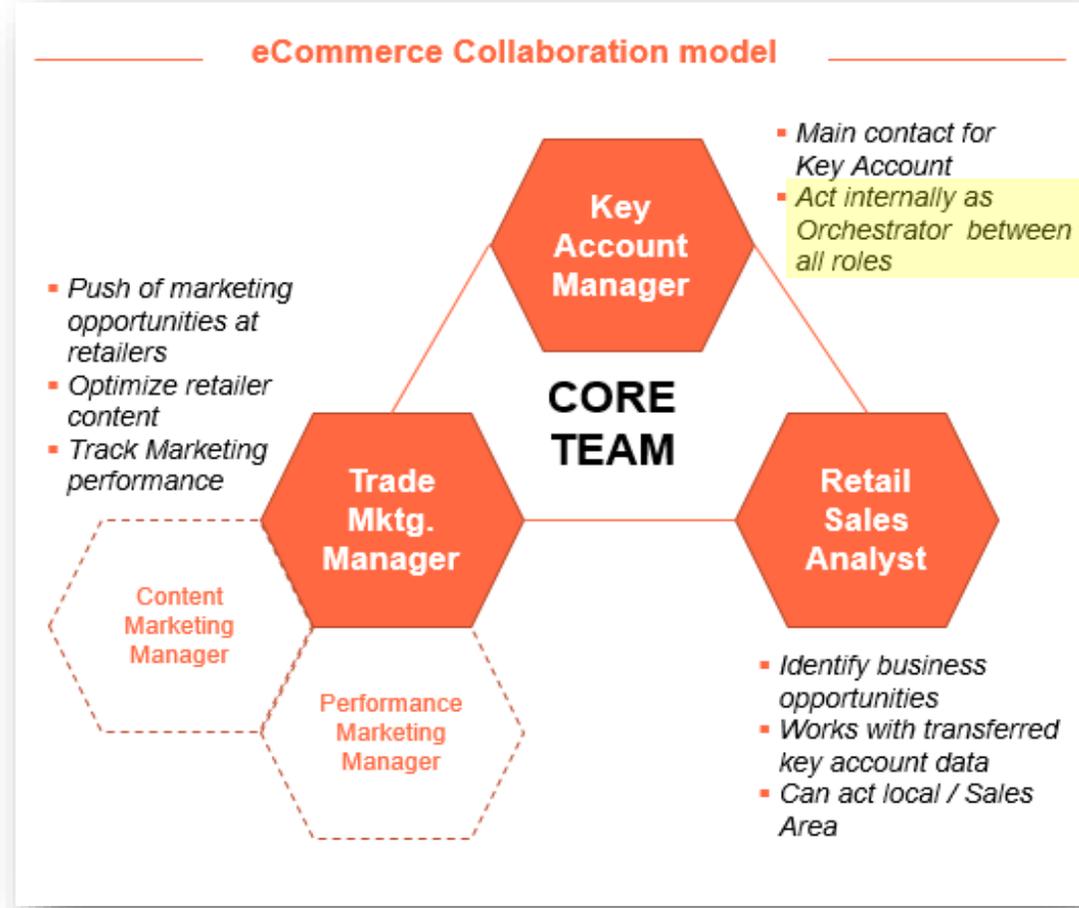
“ I came across a  
startling statistic... I decided I  
would **try by selling books** “  
Jeff Bezos (1994)



## Data Analyst: Garage Nerds with a Purpose.

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Digitalisierung & Data Driven Sales.



Treibt die Organisation voran

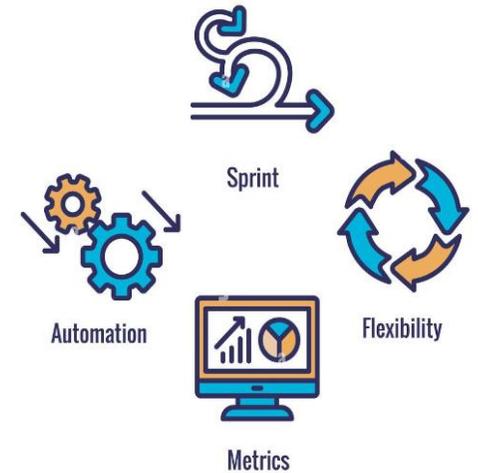
- Digital
- Logistic
- Product Mgmt.
- ....

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Digitalisierung & Data Driven Sales.

### Data-Driven Sales in KAM

- 1 Bildung von cross- funktionalen Teams (Bsp. KAM – MA – Data)
- 2 Identifizierung von Herausforderungen im Vertrieb
- 3 Zerlegen von Herausforderungen in spezifische Aufgaben
- 4 Kontinuierliches Testen und Anpassen von Lösungen



Datenquellen und Prozesse für die Umsetzung definieren

Schnelle Ergebnisse liefern, bewerten und anpassen

Einfache Prozessanpassung an andere Händler und Geschäftsprobleme

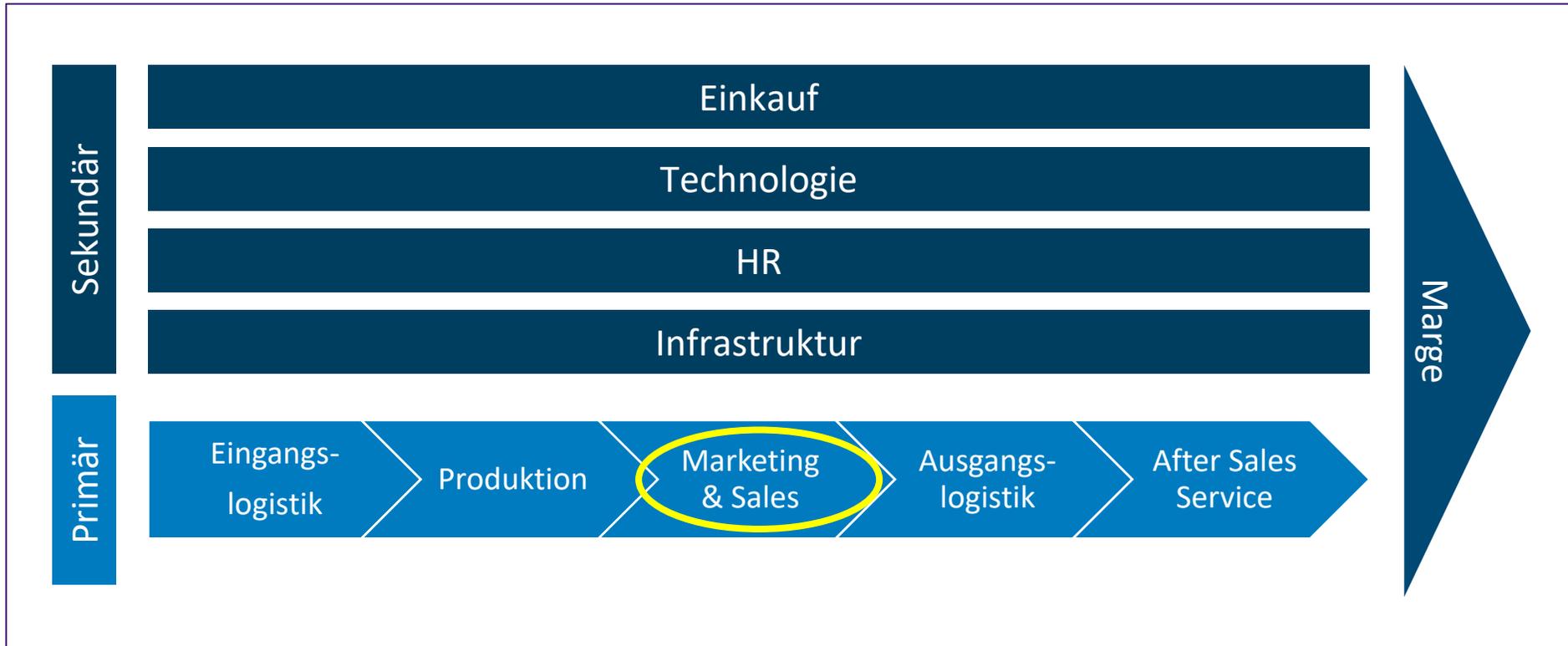
Lösungen/Maßnahmen für die Organisation transparent machen

# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# Key Account Management heute.

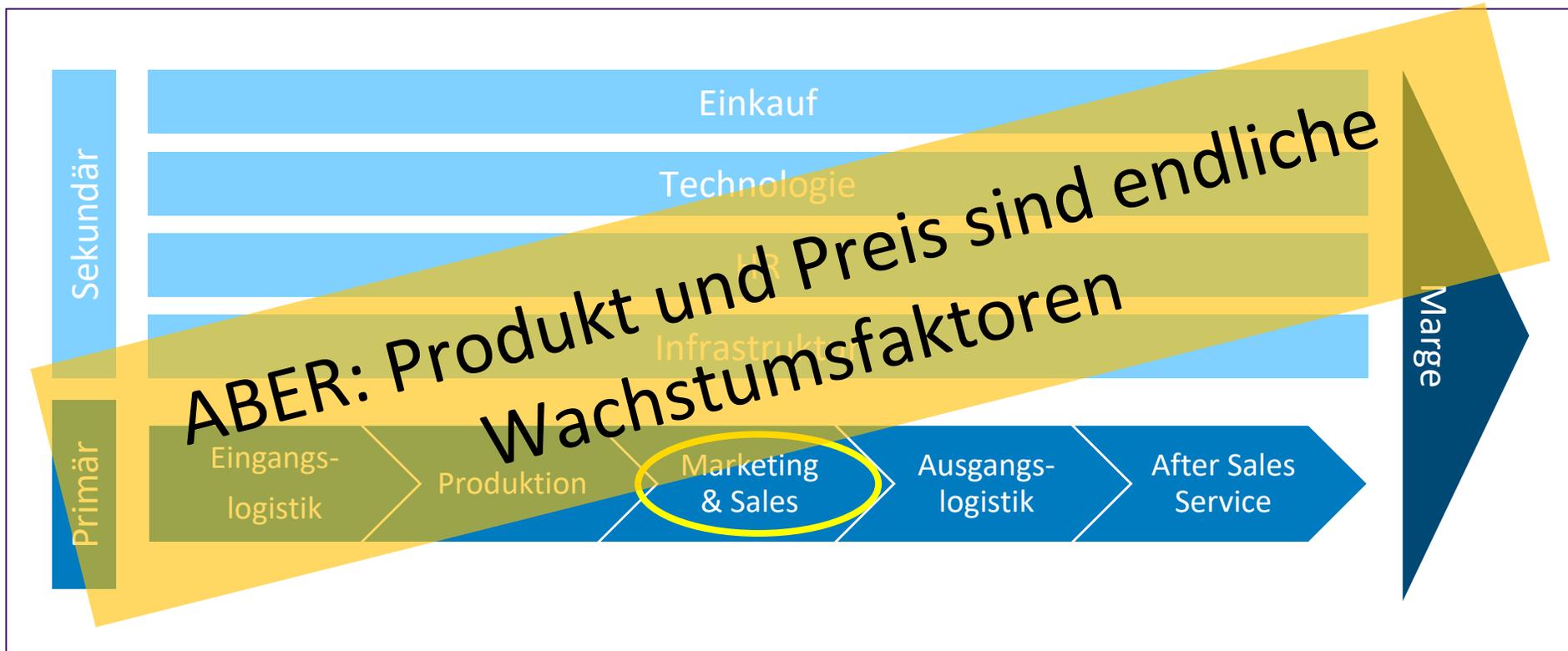
## Praxisbeispiel: Logistik



Wertschöpfungskette nach Porter

# Key Account Management heute.

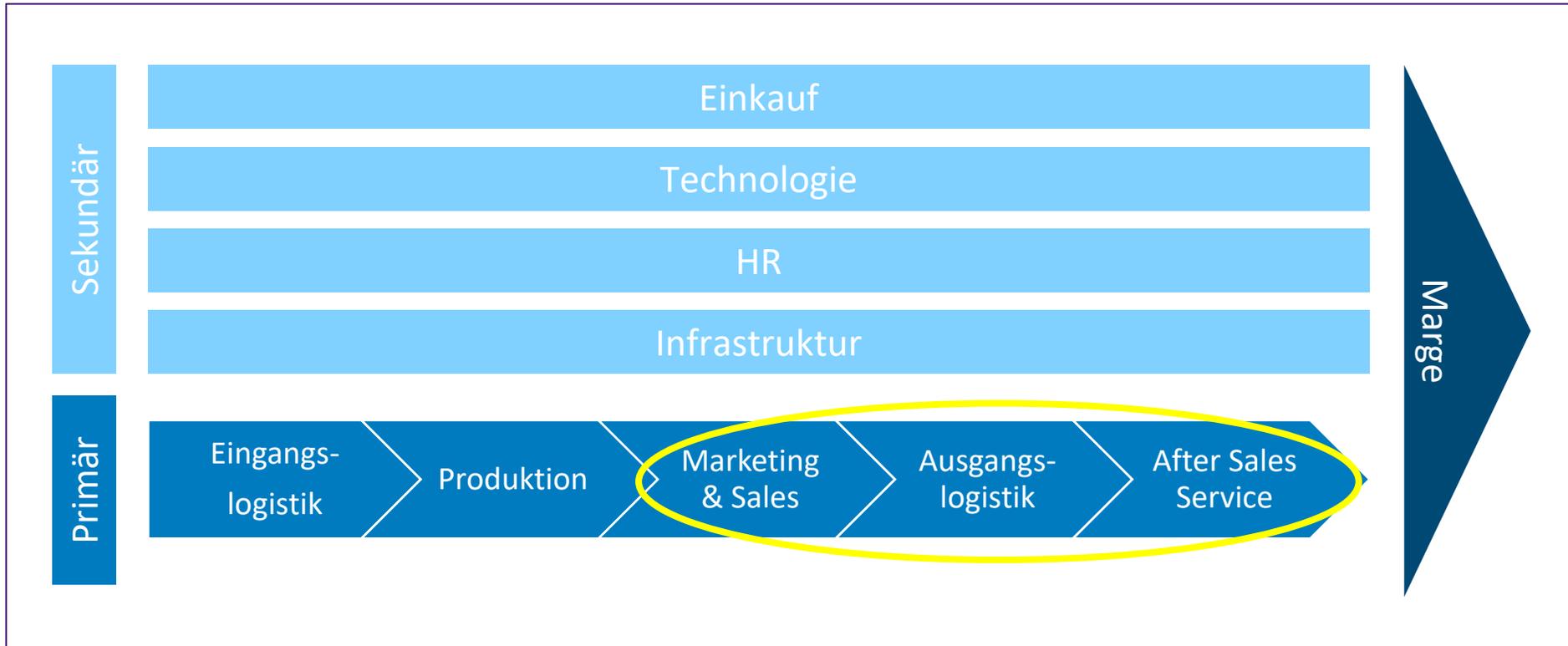
## Praxisbeispiel: Logistik



Wertschöpfungskette nach Porter

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Logistik



Wertschöpfungskette nach Porter

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Logistik

**Potenziale  
erkennen**

**Projekte initiieren**

**Experten verbinden**

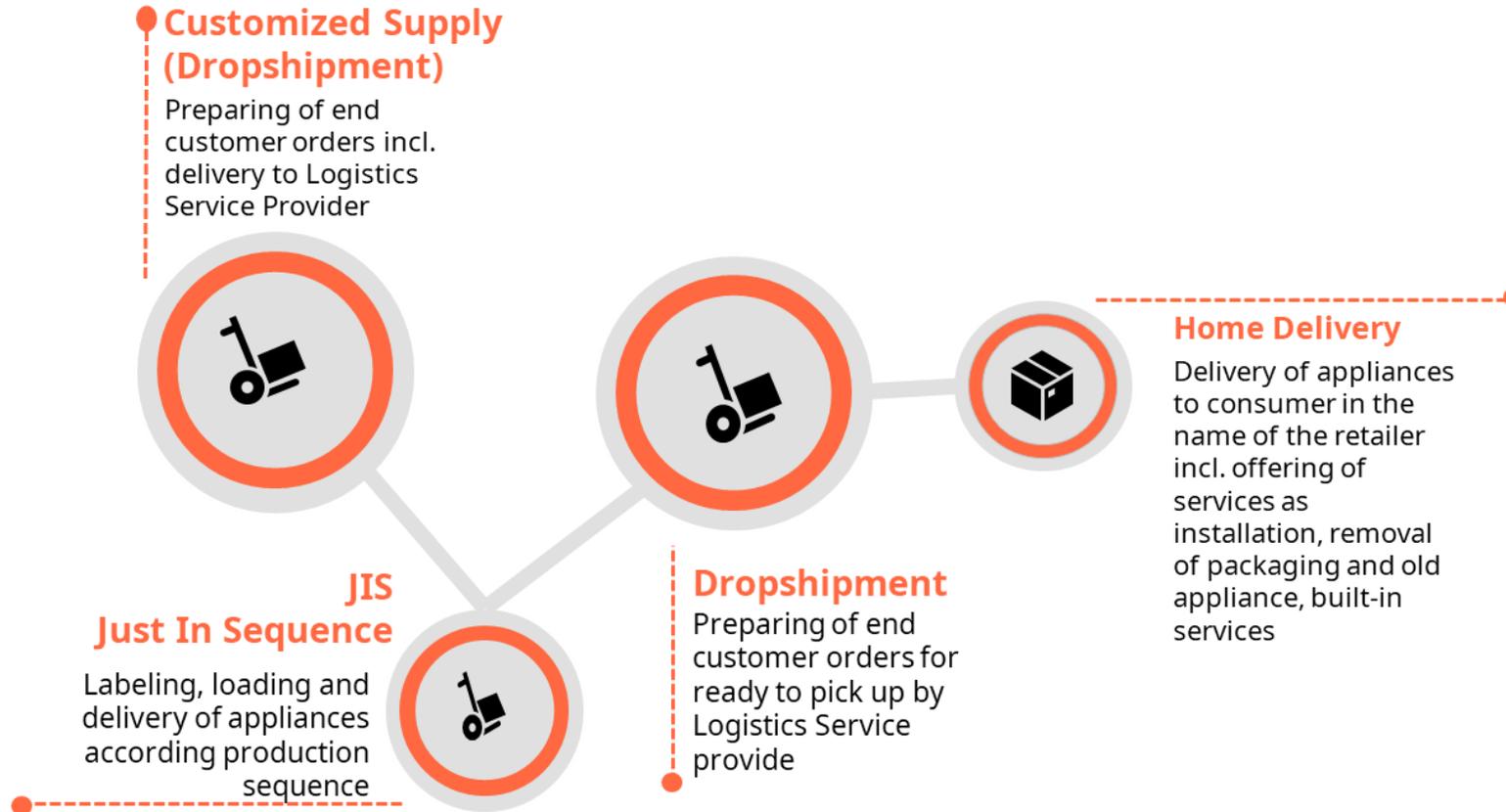
**Transparenz  
erzeugen**

**Win-Win  
Situationen  
schaffen**

**Wettbewerbs-  
vorteil generieren**

# Key Account Management heute.

## Praxisbeispiel: Logistik



- Potenziale erkennen
- Projekte initiieren
- Experten verbinden
- Transparenz erzeugen
- Win-Win Situationen schaffen
- Wettbewerbsvorteil generieren

# A G E N D A

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Kurzvorstellung</b><br>BSH Hausgeräte GmbH & Bosch Key Account Management   | <b>01</b> |
| <b>Key Account Manager als Projektmanager.</b><br>Verantwortungsvoll, strategisch & verbindlich Projekte vorantreiben. | <b>02</b> |
| <b>Vertriebsleiter als Enabler.</b><br>Befähigen, motivieren & lenken.   | <b>03</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Internationalisierung.</b><br>Das Zusammenspiel auf internationaler Ebene im Konzern.               | <b>04</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Digitalisierung &amp; Data Driven Sales.</b><br>Chancen erkennen, investieren & gewinnen.           | <b>05</b> |
| <b>Praxisbeispiel: Logistik.</b><br>Win-Win Optimierungen.   | <b>06</b> |
| <b>Wie wird man den neuen Anforderungen gerecht?</b><br>Ausbildung, Weiterbildung & der Blick über den Tellerrand.     | <b>07</b> |

# Key Account Management heute.

## Wie wird die Organisation den neuen Anforderungen gerecht?



### Duales Studium

- Digital Commerce Management (B. A.)
- Int. Business Studies (B. A.)

### Ausbildung

- Industriekaufmann/-frau in München (m/w/d)

### Quereinsteiger mit richtigen Skills

- Controller als KAM
- Data Analyst als KAM
- Projektmanager als KAM
- ....

### Weiterbildung

- Projektmanagement
- Data Management
- Führen ohne disziplinarische Verantwortung
- Best practise sharing
- ....

# Kontaktiert uns gerne:



**Florian Weiß**

Vertriebsleiter Bosch Hausgeräte GmbH



**Linked in**



**Frederic Speicher**

Key-Account-Manager bei BSH Home Appliances Group



**Linked in**