



Vom Marktführer lernen: So arbeitet der Vertrieb von Salesforce

Leonie Reinicke, Regional Vice President



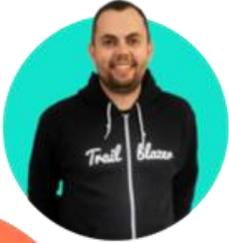


salesforce



THANK

You



Warum Zeit Geld ist

salesforce

25%

Mitarbeiter-
fluktuation

Nur
21%

der Vertriebsteams
gehen davon aus,
dieses Jahr ihre Quote
erfüllen zu können.

10

Tools werden im
Durchschnitt von DE
Vertriebsteams bis
zum
Geschäftsabschluss
genutzt

28%

In ihrer Zeit
verbringen Reps
mit dem
tatsächlichen
Verkauf

Und Vertriebsleiter:innen fragen sich...

salesforce



Wie können wir wachsen und gleichzeitig Kosten senken?

Wie erhöhe ich die Produktivität und mache uns erfolgreicher?



Wie bekomme ich zeitnah die Informationen, die ich benötige?



Speaker



Leonie Reinicke
Regional Vice President



Ein neuer Ansatz im Vertrieb

salesforce

Früher

Manuelle Prozesse

Auftragsvolumen

Entscheidung nach Intuition

Um jeden Preis wachsen

Punktuelle Lösungen



Heute

Optimierte Produktivität

Wert der Kundenbeziehung

Datenbasierte Entscheidung

Effizientes Wachstum

Zentrale Plattform



Elemente einer erfolgreichen Vertriebsphilosophie

salesforce



Mitarbeiter:innen

Top Talente
Arbeiten in Teams
Enablement
Performance- &
Datenkultur



Prozesse

standardisiert
regelmäßig
automatisiert
einfach
mobil



Daten

anschaulich
in Echtzeit
prognostizierend
Handlungen empfehend
Single Source of truth
100% transparent



Mitarbeiter:innen



Sales ist ein Teamsport bei Salesforce





***“If it’s not in Salesforce, it
doesn’t exist”***

Die goldene Regel

A stylized illustration of a forest scene. In the foreground, there is a green hill. To the right, a tall, dark green coniferous tree stands prominently. To its left, there are several smaller, rounded green bushes or trees. The background is a large, soft yellow arc that suggests a sun or a bright sky.



Prozesse

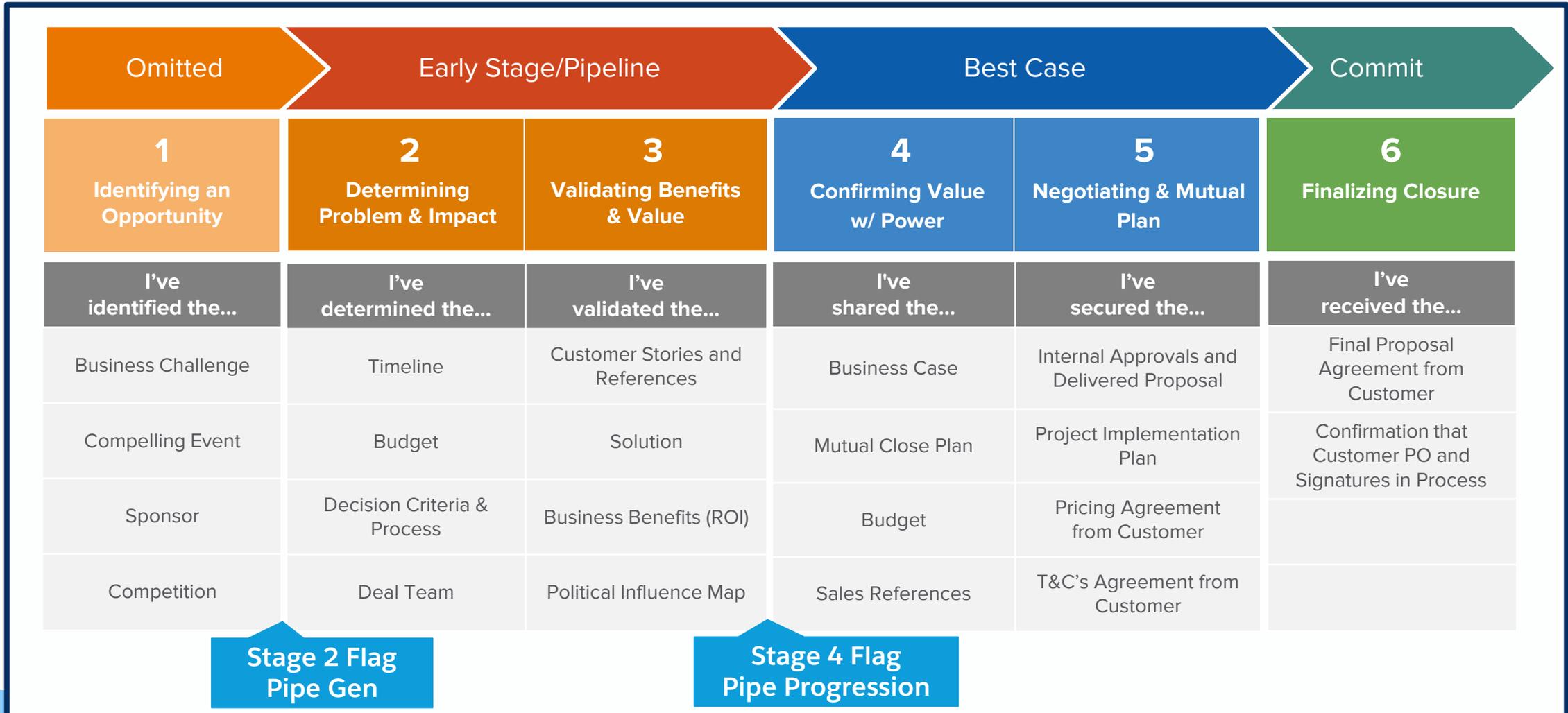


Standardisierung: Deal Stages liefern Transparenz im Team und geben klare Guidance

People

Process

Tech

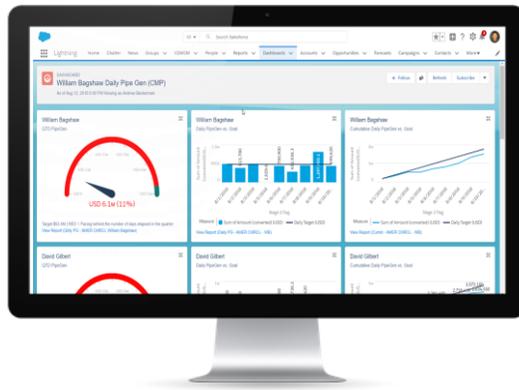




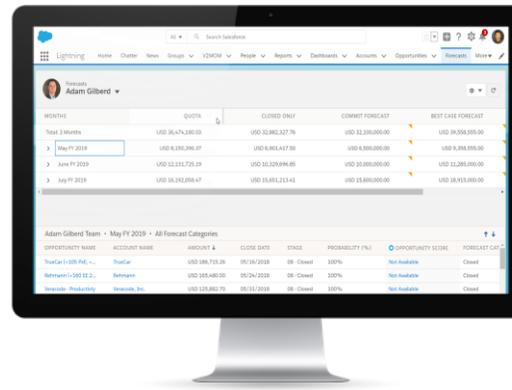
Daten



Das Ergebnis: Standardisiertes Reporting in Echtzeit



- Manager können alle Daten einsehen
- Einfache Nachverfolgung des Forecasts



- Manager können ihr sales commitment einfach eintragen
- Vertriebsleiter können Ihre Beurteilung hinzufügen
- Status kann in Echtzeit eingesehen werden



- CRM Analytics kann eingesetzt werden um Forecast Prognosen in Echtzeit zu erhalten
- Opportunity scoring zeigt Wahrscheinlichkeiten und mögliche Risiken

3 Takeaways

Aufbauend auf den 3 Prinzipien



1

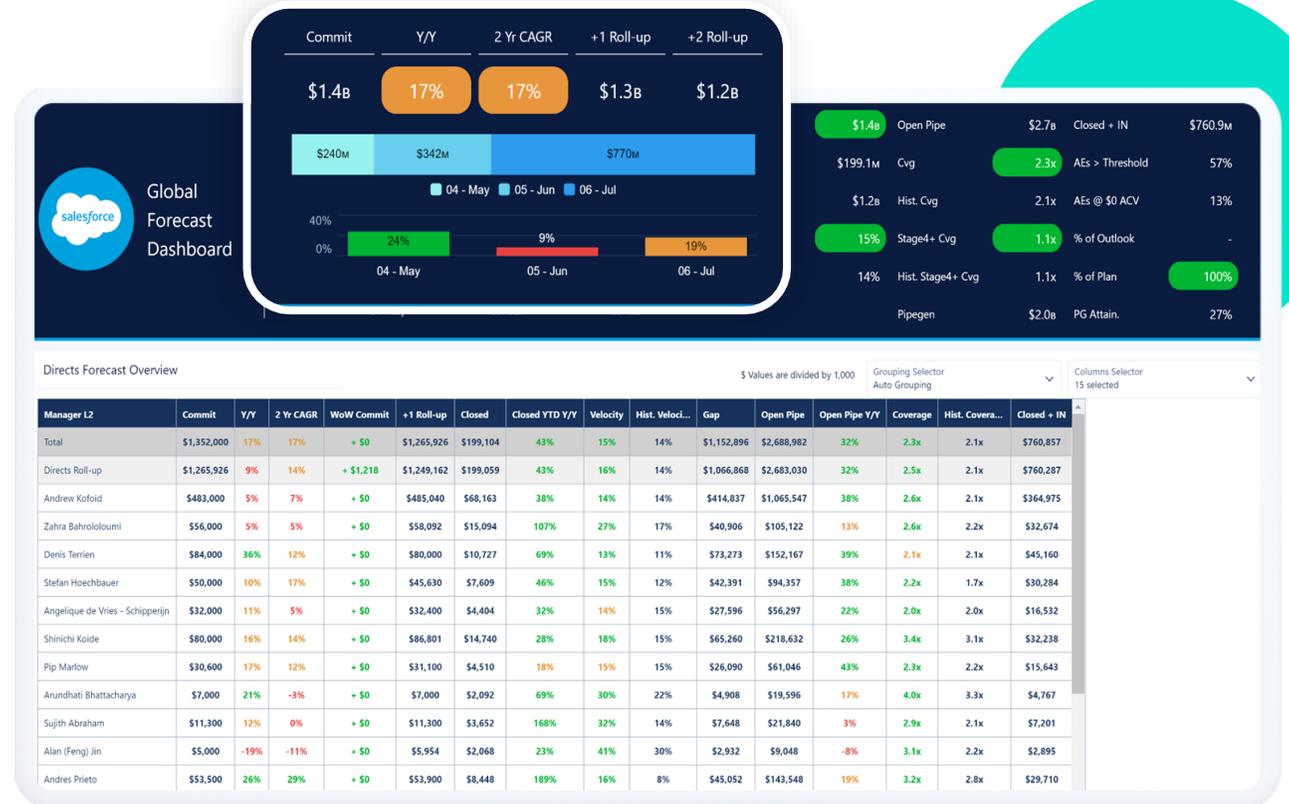
Datenpflege - 'wenn es nicht in Salesforce ist, existiert es nicht'

2

Konsistenz, Kadenz und Transparenz

3

'One source of truth',
Datentransparenz auf allen Levels



Sie wollen mehr wissen?

salesforce

1

Besuchen Sie unsere Masterclass

11:00 Uhr: Das ABC für den
B2B-Erfolg: Mehr LOL (Lots of
Leads) und Produktivität
garantiert!

2

Kommen Sie an unseren Salesforce Stand



3

Erhalten Sie „State of Sales“ Bericht





Thank you





END OF PRESENTATION

