



Innovatives Salesmodell für SaaS-Lösungen bei einem ERP-Anbieter

Situation

- Steigende Nachfrage nach Cloud/SaaS-Lösungen im Bereich CRM
- SW-Hersteller sucht innovative Partner, um den Markt in Deutschland aufzubauen
- Starke Wettbewerbssituation durch reine SaaS-Anbieter

Lösung

- Aufbau eines dedizierten Sales-Teams mit Vertriebs- und CRM-Beratungshintergrund
- 100% Fokussierung auf die neue Aufgabe
- Übernahme eines erfolgreichen Salesmodells für SaaS-Lösungen aus USA
- Übernahme der Testinstallation (Trials) des Herstellers
- Komplettes Online-Beratungsangebot

Vorgehensweise

- Intensivtraining des Teams in den USA
- Aufbau der technischen Infrastruktur für Webinare und Telesales
- Vereinbarung von Marketingaktionen mit dem Hersteller

Ergebnisse

- Erstes Webinar ca. 6 Wochen nach Aufbau der Organisation
- Hohe Abschlussquote bei sehr kurzen Saleszyklen
- Gute Besuchsfrequenz der regelmäßigen Webinare
- Auszeichnung des Teams durch den Hersteller