

Transformationsprojektmanagement im Bereich Vertrieb

Auftraggeber	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer
Tier-1 Lieferant der Automobilindustrie	Vertrieb	Transformations-Projektmanagement	11 Monate
Problemstellung			
Notwendige Unterstützung bei der Definition, Planung und Durchführung von Transformationsprojekten im Bereich Vertrieb im Zusammenhang mit der Neugestaltung von Sales Operations & Commercial Excellence			
Auftrag			
Optimierung der Geschäftsakquisitionsprozesse, Verbesserung und Professionalisierung des Vorgehens mit Distributoren, Verbesserung der Pricing- & Trading-Prozesse für Standard-Produkte			
Ergebnisse			
<ul style="list-style-type: none"> - Definition aller relevanten Business-Development-Teilprozesse, Entwicklung von Konzepten zur Systematisierung der Identifikation von Opportunitäten, Erstellung eines digitalisierten Business-Development-Dashboards, Schulung der Vertriebs- und Produktmanagement-Teammitglieder weltweit - Optimierung und Digitalisierung von Preisbildungsprozessen für Multikunden- und Standard-Produkte - Erarbeitung von kommerziellen Verhandlungsstrategien im Kontext eines signifikanten Anstiegs der Rohmaterial- und Komponentenkosten - Verbesserung der Vermarktung von Standardprodukten und der Zusammenarbeit mit Distributoren 			