



# Sales Excellence: Der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum

Mit Innovationskultur, Kundenfokus und kontinuierlicher Weiterentwicklung zu nachhaltigem Erfolg

In derzeitigen Wettbewerbssituationen ist Sales Excellence nicht nur ein ‚Buzzword‘, sondern strategischer Imperativ. Ein strukturierter Ansatz zur Steuerung des Vertriebs ist hochrelevant, um nachhaltiges Wachstum voranzutreiben. Unabhängig davon, ob Ihr Unternehmen über effektive Vertriebsstrukturen verfügt oder diese gerade erst aufbaut, bleiben die Prinzipien dieselben: kontinuierliche Optimierung, Digitalisierung und systematische Nutzung von Daten sowie Berücksichtigung von Best Practices sorgen für Agilität und Widerstandsfähigkeit, unabhängig von Ihrer Unternehmensgröße.

Mit unserem e2g Sales Excellence Framework unterstützen wir Sie dabei sich schnell an Marktdynamiken anzupassen, Chancen proaktiv zu nutzen und Risiken zu minimieren. Unser Framework umfasst die Schlüsselkomponenten **Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation und -prozesse, Vertriebscontrolling und Vertriebspersonalmanagement**. Es schafft Klarheit und hilft dabei alle Aktivitäten an Ihren Unternehmenszielen auszurichten.

- **Initiales Assessment:** Mit Hilfe unseres Sales Excellence Frameworks evaluieren wir Ihren Bedarf, um Strukturen und Abläufe zu verbessern.
- **Strategieentwicklung:** Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung eines maßgeschneiderten Zielmodells und dessen Integration in Ihre Prozesse, Infrastruktur und Kultur.
- **Roadmap und Implementierung:** Um den strategischen Plan umzusetzen, unterstützen wir Sie bei der Entwicklung einer soliden Roadmap und eines Implementierungsplans.
- **Projekt Enablement und Change Management:** Wir beraten Sie in allen Phasen der Implementierung auch im Hinblick auf relevante Change Management Aspekte.

„Sales Excellence ist der Unterscheid zwischen dem einfachen Verkaufen und strategischem Wachstum und Erfolg in wettbewerbsintensiven Märkten.“



**Silke Nora Hein** | Senior Enabler, Sales Excellence Experte

Silke ist Expertin im Bereich Transformation für Sales und Commercial Operations – von der Konzeption bis zur Umsetzung. Sie hat umfassende Erfahrung im Projektmanagement für Wachstumsstrategien und für die Optimierung von Prozessen. Silke hat diese Erfahrungen im Consulting und in verschiedenen Linienmanagementfunktionen in der Industrie gesammelt. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 160 93214895** oder buchen Sie uns [hier](#).