

Success Story: Erarbeitung eines strategischen Handlungsrahmens für Vertrieb & Marketing bei C.H. BECK



Herausforderung

Im Vertrieb und Marketing werden bei C.H. BECK eine Vielzahl an Projekten umgesetzt und geplant, um die mittelfristige Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Vor dem Hintergrund endlicher Ressourcen war es das Ziel, einen strategischen Handlungsrahmen zu schaffen. Dieser soll die Identifikation und Priorisierung der relevanten Themen erleichtern und das Verständnis der Werthebel inklusive deren grobe Quantifizierung schärfen.



Maßnahmen

- Workshop-Serie „Best Practice Vertrieb & Marketingstrategie“ mit Management und relevanten Mitarbeitenden
- Schärfung von Vision und Teamwerten
- Herausarbeitung und Gewichtung der strategischen Vertriebsziele
- Erstellung eines individuellen Zielwertsystems
- Umsetzungsorientierte Priorisierung der Maßnahmen, inklusive Roadmap



Ergebnisse

Klarheit & neue Teameffizienz durch:

- Eine geschärfte gemeinsame Vision für Vertrieb & Marketing
- Fokussierung auf Kundenzentrierung und datengetriebenes Arbeiten
- Einen klar dokumentierten strategischen Handlungsrahmen
- Identifikation und Gewichtung der wichtigsten Ziele
- Eine validierte, handlungsorientierte Roadmap

„Die Zusammenarbeit mit enable2grow war 100% positiv. enable2grow leitete unser Projekt auf pragmatische Weise und bereicherte uns mit umfassendem Methoden-, Fach- und Branchenwissen. Die Ergebnisse konnten wir umsetzen und unsere Organisation damit nachhaltig verbessern.“

Kilian Steiner, Mitglied der Geschäftsleitung Verlag C.H.BECK oHG

