

Sales Excellence bei BOSCH: Vertriebsressourcen global optimieren



BOSCH
Technik fürs Leben

Seit mehr als 130 Jahren verbinden sich mit dem Namen „Bosch“ zukunftsweisende Technik und Erfindungen. Rund 440 Tochter- und Regionalgesellschaften sind weltweit aktiv.

Herausforderung

Der effiziente Einsatz aller Vertriebsressourcen weltweit – systematisch und strategisch über alle Kontinente hinweg.

Lösungsweg

Organisationsanalyse sowie Vertriebsgebiets- und Außendienstoptimierung mit der Geomanagement-Lösung PTV Map&Market.

Ergebnis

Strategisches Rüstzeug für alle Nationalgesellschaften für die Optimierung von Struktur und Ablauf in unterschiedlichsten Vertriebseinheiten.

ORGANISATIONSBEDARF AUF ALLEN KONTINENTEN

Das Leistungsspektrum der Robert Bosch GmbH ist außerordentlich weit gefächert: Auf allen Kontinenten vertreiben Außendienstmannschaften von bis zu 200 Mitarbeitern Produkte und Anwendungen im B2C-Geschäft aus den Bereichen Elektrowerkzeuge, Hausgeräte, Thermotechnik, Automotive Aftermarket sowie Produkte und Anwendungen im industriellen B2B-Geschäft. Dabei passt jede Vertriebsregion den Vertriebsansatz an die lokalen Gegebenheiten an. Der Bedarf reicht vom klassischen flächendeckenden Vertrieb bis zum Key-Account-Management. Dies alles gilt es – weltweit – strategisch unter einen Hut zu bekommen und dabei auch die Belange vor Ort zu berücksichtigen.

KNOW-HOW UND NUR EINE SOFTWARE REICHEN

Eine Mammutaufgabe, die jedoch lösbar ist. Frank Stieler, global verantwortlich für die interne Beratung im Sales- und Marketingbereich, nimmt sich dieser Aufgabe mit seinen Kollegen an und berät die verschiedenen Bereiche: Um das Geschäft und die lokalen Eigenheiten zu verstehen reist er zu Recherchezwecken auch mal zwei Tage mit einem Außendienstmitarbeiter in dessen Vertriebsgebiet mit. Die Regionalgesellschaften erhalten heute von ihm und seinen Kollegen ein strategisches Rüstzeug, um ihre Strukturen zu verbessern oder Veränderungen in der Organisation zu analysieren. Und das mit Know-how der PTV Group und einer einzigen Software: Seit Jahren sorgt die Geomarketing-Lösung PTV Map&Market global für den effizienten Einsatz von tausenden von Außendienstmitarbeitern in Europa, Asien, USA bis hin zum Elektrowerkzeugvertrieb in Australien.

STRUKTUR FÜR ALLE VERTRIEBSTEAMS WELTWEIT

So wurden innerhalb der letzten fünf Jahre in mehr als 80 Projekten unterschiedlichste Vertriebseinheiten in Struktur und Ablauf optimiert. „Mit der Geomanagementsoftware der PTV setzen wir weltweit unsere Vertriebsressourcen so effizient wie nur möglich ein“, so Stieler. „Und dabei nutzen wir noch nicht mal alle Funktionen des Programms.“



Wir erkennen schnell möglichen Zusatzbedarf, zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf und diskutieren darauf basierend auch mal generell Verbesserungspotenziale in der lokalen Vertriebsstrategie. Aufgrund unserer breiten Aufstellung und Erfahrung sowie dank der guten Simulationsmöglichkeiten in PTV Map&Market werden unsere Lösungsvorschläge in aller Regel von allen Beteiligten akzeptiert!“