



Gesamtcheckliste: Vertriebsorganisation

1. Die richtige Struktur

- ➔ Haben wir eine Vertriebsstruktur gewählt, die zu unserer Vertriebsvision passt?
- ➔ Ist unsere Organisations-Matrix aus Kunde x Produkt x Region = Vertriebskanal optimal gewählt?

2. Kommunikation und Informationsfluss

- ➔ Haben wir sichergestellt, dass jeder unserer Mitarbeiter zu jeder Zeit die richtige (Kunden-)Information erhält?
- ➔ Ist gewährleistet, dass jeder unserer Kunden jederzeit sein Problem loswerden kann und zeitnah eine lösungsbringende Antwort erhält?

3. Entscheidungskompetenzen

- ➔ Sind die Kompetenzen in Bezug auf jeden möglichen Kundenkontakt klar geregelt?

4. Motivation durch Organisation

- ➔ Gibt es individuelle Karrierepläne und Anreizsysteme, die unsere Vertriebsmannschaft motivieren?

5. Customeyes-Organisation

- ➔ Stehen unsere Kunden im Mittelpunkt aller unserer Überlegungen und Entscheidungen?
- ➔ Sind wir Teil unserer Kernzielgruppe?
- ➔ Gibt es einen „Customeyes-Beauftragten“, der uns dabei unterstützt?

6. Vertriebsplan

- ➔ Haben wir einen jährlichen Vertriebsplan?
- ➔ Ist dieser Plan so transparent, dass jeder Mitarbeiter ihn kennt?