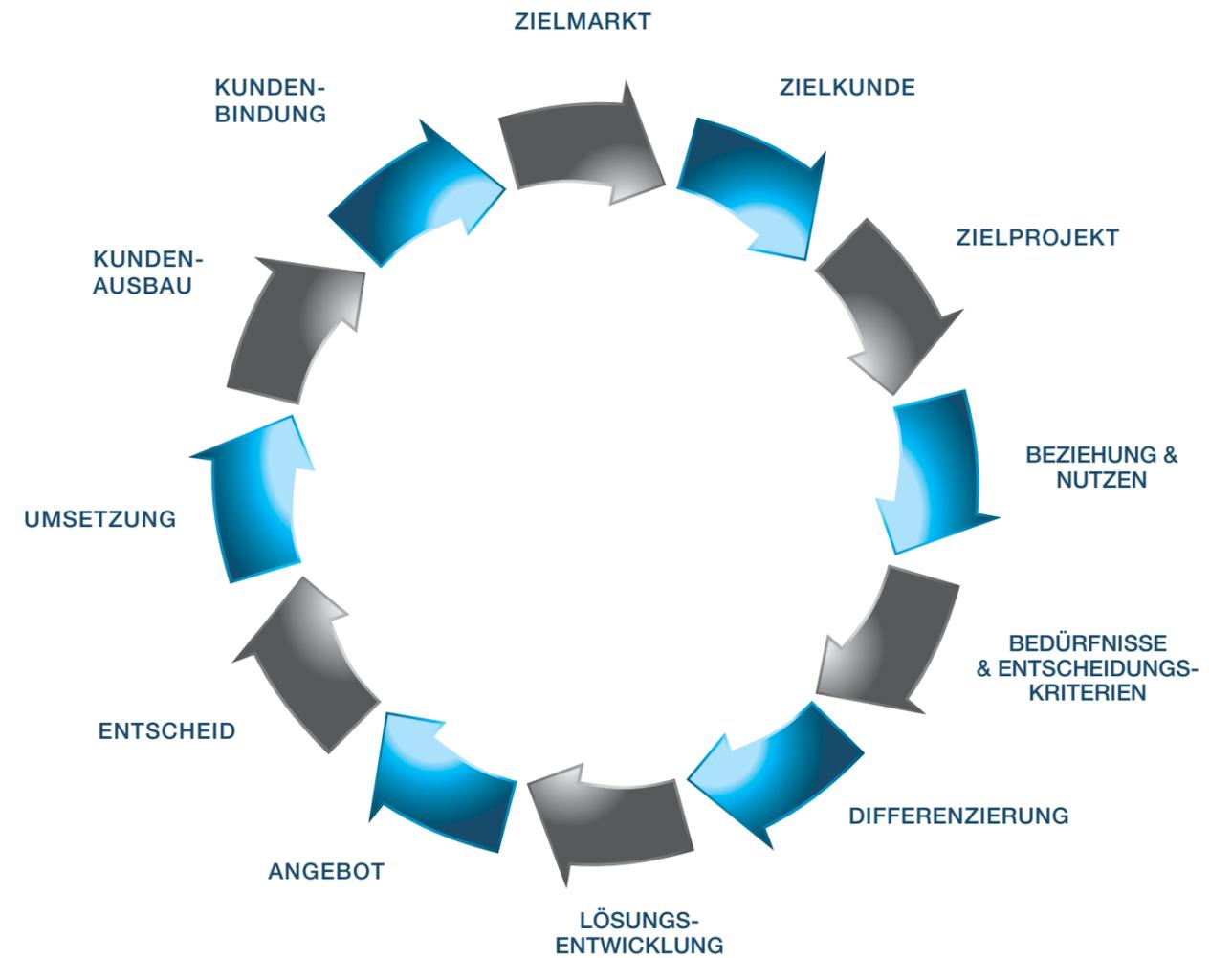




**ZIMMERLI**  
SALES & MANAGEMENT CONSULTANTS AG



### KURZPROFIL

- Entwickelt und implementiert – Prgramme zum Generieren und Gewinnen von Verkaufsprojekten
- Erhöht Ihre Erfolgchance – in aktuellen und künftigen Projekten
- Rasche und nachhaltige Wirkung – durch Umsetzungsbegleitung und Coaching
- Bewährte Methoden – ständig verbessert durch Feedback aus 50+ Workshops pro Jahr
- Integration in CRM – durch Zusammenarbeit mit Software- und Implementierungspartnern
- Abstimmung mit Business-Prozessen – durch sorgfältige Projektplanung, Umsetzung und follow up

### WARUM SALES CONSULTANTS

- Personen – Berater mit langjähriger Verkaufs- und Managementenerfahrung im b2b-Geschäft und in Business-Process-Excellence in vielen Branchen, vernetzt mit Fachhochschulen und Universitäten
- Konzepte und Werkzeuge – hauptsächlich eigene Produkte, kundenspezifisch angepasst und Best-in Class-Partnerlösungen
- Implementierung – kundenspezifische Programme, Umsetzung an realen Verkaufsvorgängen und Business-Prozessen, Vorbereitung und Unterstützung durch e-learning, follow up's
- Globale Umsetzung – globale Projektleitung mit lokaler Implementierung

### LÖSUNGEN

Sales Excellence

	Taktische Programme	Strategische Programme	
Unterstützung durch e-learning			Integration (CRM, Business-Prozesse)
			
	Coaching/Implementierung	Kundenspezifische Lösungen	
	Coaching		

### KUNDENERFOLGE

- ➔ 20% Umsatzwachstum bei 10% tieferen Vertriebskosten – bei global tätigem Hersteller von Komponenten und Systemlösungen der Industrieelektronik
- ➔ 27.4% Umsatz- und Ertragswachstum - bei global tätigem Anlagenbauer innerhalb eines Jahres
- ➔ OEM Vertrag – mit führenden Hersteller von Baumaschinen
- ➔ Partner of the year – Erreichen des Gold-Status beim Marktführer im Callcenter-Umfeld
- ➔ Erfolgreicher Abschluss des grössten Einzelauftrages in einem Schlüsselmarkt – 25 Mio Auftragsvolumen für einen Hersteller von Halbzeugen und Systemlösungen

### PROZESSBEISPIEL VERKAUF - Herausforderungen

- ➔ Produkte- statt Lösungs- oder Systemverkauf
- ➔ Zu wenige Verkaufschancen in der Pipeline
- ➔ Keine Chancen / Risikobewertung der Verkaufsprojekte
- ➔ Reden mit den „falschen“ Leuten
- ➔ Ungenaue Kenntnis der Bedürfnisse und Entscheidungskriterien
- ➔ Schwache Verhandlungen
- ➔ Fehler wiederholen
- ➔ Keine regelmässige Ausbildung



**ZIMMERLI**  
SALES & MANAGEMENT CONSULTANTS AG

Bachstrasse 3  
CH-8633 Wolfhausen, Switzerland

Tel: +41 55 243 39 02  
Fax: +41 55 243 39 05

[info@zimmerli-consulting.com](mailto:info@zimmerli-consulting.com)  
[www.zimmerli-consulting.com](http://www.zimmerli-consulting.com)