

# Xactly®

## 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen

und warum nur integrierte Sales-Lösungen Sie  
und Ihr Unternehmen nach vorne bringen

---

3. Mai 2022

Stefan Berger & Edhem Jahic



# Xactly®



**Stefan**

Enterprise Account Executive  
Central Europe

Xactly

sberger@xactlycorp.com



**Eddy**

Commercial Account Executive  
Central Europe

Xactly

ejahic@xactlycorp.com

## ➤ 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen



**Jetzt muss ich meinem Geld wieder hinterher laufen.**

## ➤ 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen

**Meine Opportunities sind Müll!**

**Ich erfinde sie manchmal einfach.**



## ➤ 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen

A hand is holding a white rectangular sign on a wooden stick. The sign has the word "Help" written in large, bold, black letters.

**Help**

A white speech bubble with a black outline and a tail pointing downwards. It contains the text "Ich plane gar nicht meine Ziele zu erreichen." in bold black font.

**Ich plane gar nicht meine  
Ziele zu erreichen.**

# ➤ 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen



**Alle Kollegen haben  
bessere Territories  
als ich.**



➤ 5 Dinge, die Ihre Vertriebler Ihnen nicht sagen

**Ich hab keinen Bock mehr,  
ich such mir was neues,  
woanders verdiene ich eh  
mehr.**

# ➤ Revenue Transformation





# ➤ Die Probleme im Überblick

Compensation Management

Forecasting & Pipeline

Territory- und Quota Planung

Druck & Motivation

Mitarbeiterbindung  
(Gehalts-) Benchmarking

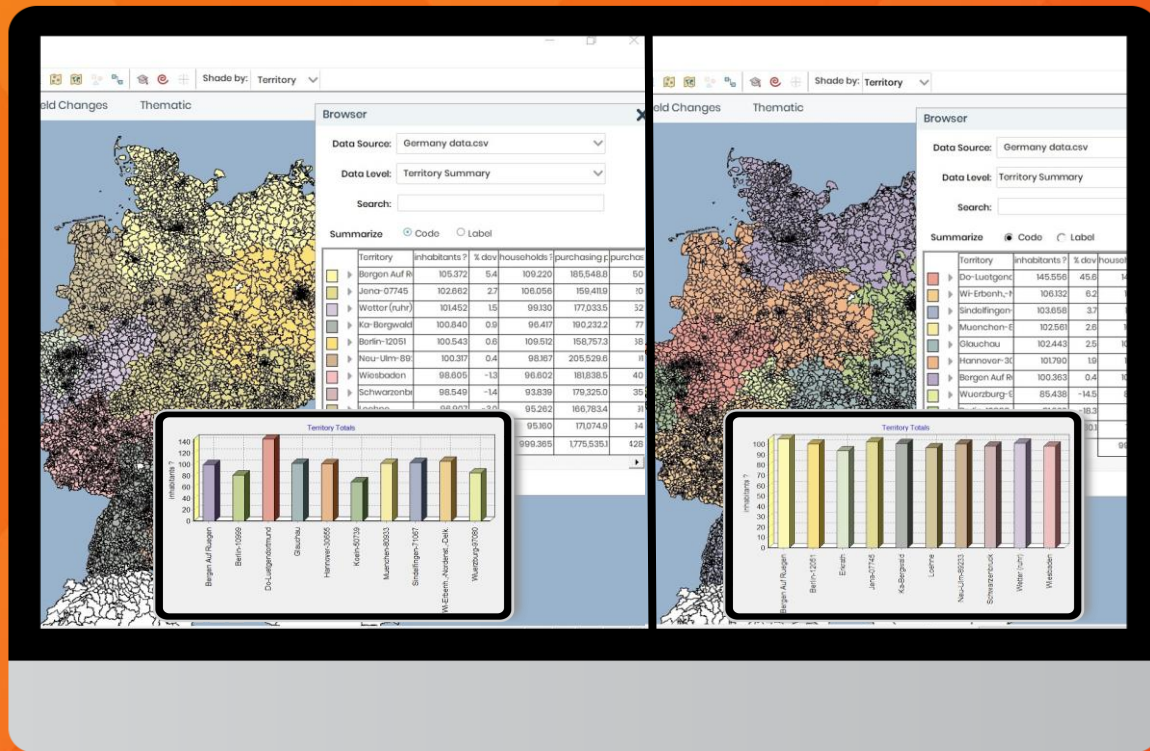
# ➤ Und jetzt?



# ➤ Und jetzt?



# Planning - Territories



# ➤ Und jetzt?

Territory Planung

Druck & Motivation

Zielvereinbarungs-  
management

Compensation  
Management

**PLANNING**



CAPACITY



TERRITORIES



QUOTAS

**PERFORMANCE**



INCENTIVES



OBJECTIVES



EXPENSES

# Performance - Insights für Mitarbeiter

**Xactly Incent**

Plan Incentives

Aufträge und Zahlungen durchsuchen (Auftragscode, Artikelcode, Produkt, Kunde, Region)

**Aktuelle Quartalserreicherung**  
für QTR-2-2021

Product Revenue: **4.59%** (Vierteljährlich)

Total Margin: **50.14%** (Vierteljährlich)

**Individuelle Einstufungen auf Erreichung**

Metric	Rank	Name (ID)	Value
Product Revenue 2021	1st	GA Gail Ambriz (1402)	105.88%
Total Margin 2021	85th	BP Bryan Paterson (2101)	15.29%
President's Club 2021	86th	DV Dominik Voláková (1103)	4.59%
	87th	AL Agnes Lam (402068)	3.89%

veröffentlichte bis zu JUN-2021 mit Stand JUN-2021 am 09/24/2021

**Zahlungen**  
für JUN-2021

Category	Amount
Verdiente Provisionen	1,907.91 EUR
Verdiente Boni	0.00 USD
Manuelle Zahlung	0.00 USD
Verdienter Bezug	0.00 USD
Eingezogener Saldo	0.00 USD
Verdiente Zahlungen	1,907.91 EUR

**Plan Illustrator**

**67** Qu POS New Business 3 2022

Status: **Best Case** | Amount: **\$214,215** | Close Date: **3/17/2022**

Commission	Bonus
<b>\$20,054</b>	<b>\$3,342</b>

**1st** GA Gail Ambriz (1402) 105.88%

**2nd** MC Matthieu Chabot (2911) 104.31%

**3rd** Tony Smith (1101) 93.13%

**4th** CB Cristina Brown (106011) 89.39%

**5th** FB Francois Blanchett (302022) 82.03%

[View Complete Rankings](#)

# ➤ Und jetzt?

**Druck & Motivation**

**Forecasting &  
KI-gestützte Pipeline**

**Compensation  
Management**

**(Gehalts-)  
Benchmarking**

**PERFORMANCE**



INCENTIVES



OBJECTIVES



EXPENSES

**PREDICTION**



FORECASTS



INSIGHTS



BENCHMARKS

Opportunities

Search by Opp name

JA

Jamie Anderson

Group by Stage

Sort by Amount High to Low

Save Save as View

Stage 6 - Closed Pending 2 Deals	\$277,300	Stage 5 - Negotiation 58 Deals	\$13,508,570	Stage 4 - Business Valid... 164 Deals	\$36,758,935	Stage 3 - Tech Validation 166 Deals	\$37,456,367	Stage 2 - Discovery 75 Deals	\$10,000,000
-------------------------------------	-----------	-----------------------------------	--------------	--	--------------	--	--------------	---------------------------------	--------------

**Health Breakdown: BrightCentral Inc - New**

**55%**

- 50% Stage + Stage Milestones**  
50% Stage 4 - Business Validation- Feb 2, 12:00 AM
- 21% Ideal Customer Profile**  
7% CAPdb Rating is A- Feb 16, 12:04 PM  
7% Account Tier is A- Feb 16, 12:04 PM  
7% Account Intent Score 6Sense any of 60, 70, 80, 90- Feb 16, 12:04 PM
- 16% Momentum**  
-7% Opps with No Activity Last 30 Days- Feb 14, 7:38 PM

**99 Turner Soft**

Status	Amount	Close Date
Commit	\$145,000	

**96 Mills, Seng**

Status	Amount	Close Date
Commit	\$132,300	

**64 CedarTree Technologies - Ne**

Status	Amount	Close Date
Commit	\$694,000	2/20/2022

**55 BrightCentral Inc - New**

Status	Amount	Close Date
Pipeline	\$1,250,000	2/2/2022

**34 CamberHelm Inc - New V3**

Status	Amount	Close Date
Best Case	\$1,350,000	2/11/2022

**1 Isdom - New**

Status	Amount	Close Date
Pipeline	\$595,000	2/23/2022

**64 Reggie Technologies - New V**

Status	Amount	Close Date
Commit	\$595,000	2/20/2022

**50 EyeBed Inc - New**

Status	Amount	Close Date
Commit	\$1,250,000	2/17/2022

**34 Kepler, Grey & Miller - New V**

Status	Amount	Close Date
Best Case	\$1,350,000	2/5/2022

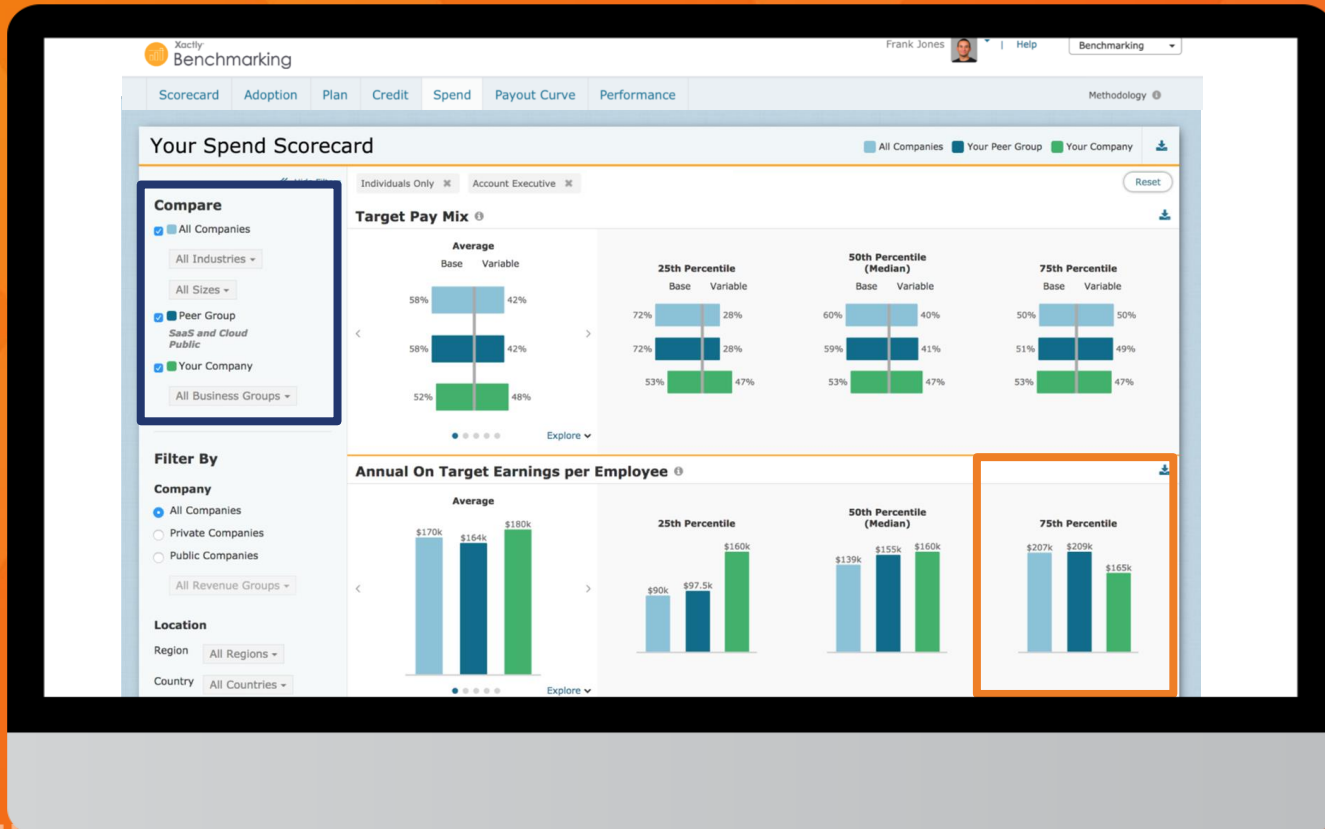
**19 PurpleGroove Inc - New**

Status	Amount	Close Date
Pipeline	\$595,000	2/7/2022

- Home
- Account
- Pipeline
- New Pipeline 2.0
- Forecast
- New Forecast 2.0
- Data Studio
- Coach
- Settings



# ➤ Prediction - (Gehalts-) Benchmarking



# ➤ Und jetzt?

## Mitarbeiterbindung

Forecasting &  
KI-gestützte Pipeline

(Gehalts-)  
Benchmarking

### PLANNING



CAPACITY



TERRITORIES



QUOTAS

### PERFORMANCE



INCENTIVES



OBJECTIVES



EXPENSES

### PREDICTION



FORECASTS

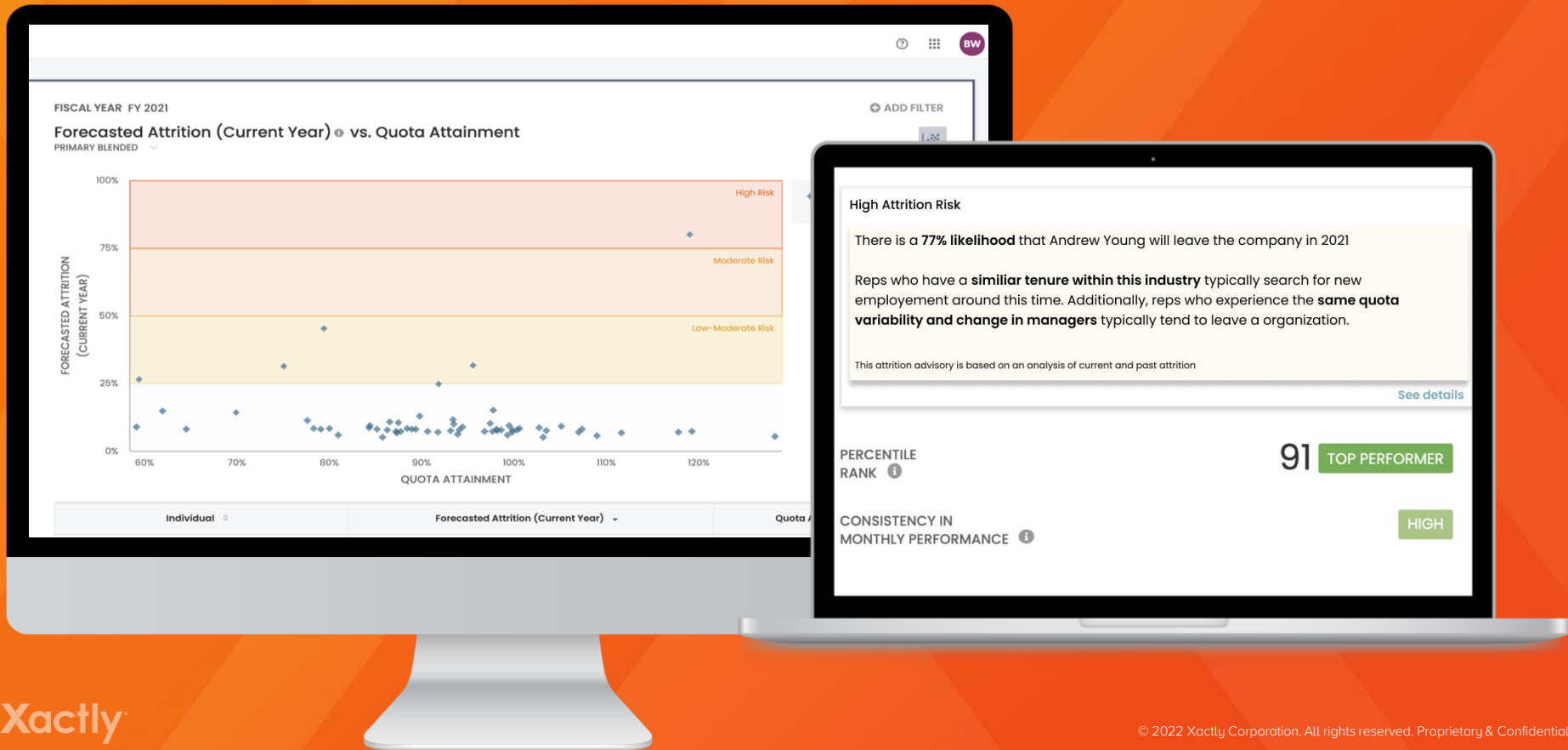


INSIGHTS



BENCHMARKS

# > Prediction - Verlustrisiko eines Mitarbeiters



# Intelligent Revenue Platform

## PLANNING



CAPACITY



TERRITORIES



QUOTAS

## PERFORMANCE



INCENTIVES



OBJECTIVES



EXPENSES

## PREDICTION



FORECASTS



INSIGHTS



BENCHMARKS

## FRAMEWORK



INTEGRATIONS



APPS



GUIDES

## DATA



EDW



ERP



HCM



CRM

## ADVISORY SERVICES

TRANSFORMATION CONSULTING

COMP-PLAN-DESIGN CONSULTING

VALUE ASSESSMENTS

# > Xactly



**17+ Jahre**

empirische Performance-Daten



**1,200+ Kunden**

In 130 Ländern



**20x “Great Place to Work”**

und “Top Workplaces”



**7x Gartner**

Magic Quadrant leader



**99% Kunden SAT**



**Deutschland, Frankreich,  
UK, US, Kanada, Indien,  
Australien & Tokyo**

# > Kunden

High Tech

Manufacturing

Media & Internet

SAAS & Cloud

Software

Travel & Hospitality

Business Services Communications

Consumer & Retail

Financial Services

Healthcare

XEROX

Honeywell



HYATT



COX

Uber



workday

riverbed



s|three

Frontier COMMUNICATIONS

Gordon FOOD SERVICE



ZOLL



opentext

splunk



Hewlett Packard Enterprise



stryker

arm



DOW JONES

SAP Concur



FICO



yelp

DocuSign

Ansys



RingCentral



illumina



Akamai



FORRESTER



Ann's

EllieMae



glassdoor

cloudera



TriNet



GUCCI

thermo scientific



Vox

box

jumio



Carestream

GANNETT

software AG

# Xactly<sup>®</sup>

## Besuchen Sie uns am Stand!

**Stefan: [sberger@xactlycorp.com](mailto:sberger@xactlycorp.com)**

**Eddy: [ejahic@xactlycorp.com](mailto:ejahic@xactlycorp.com)**

[xactlycorp.com](http://xactlycorp.com)