

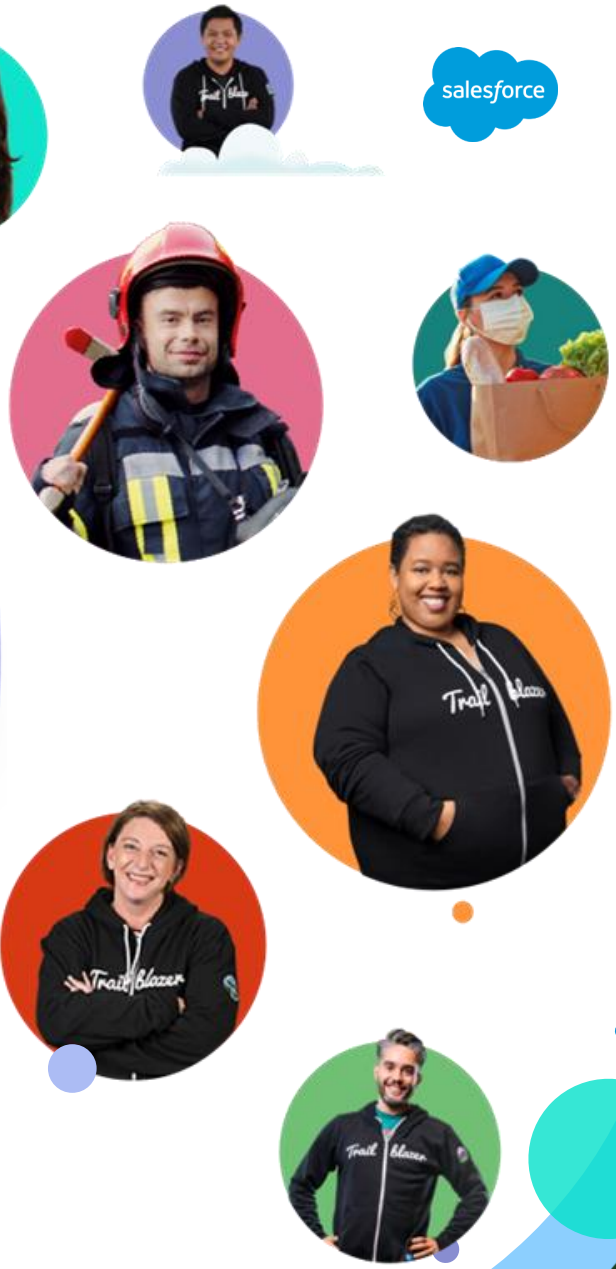


# Vom Marktführer lernen: So arbeitet der Vertrieb von Salesforce

**Leonie Reinicke, Regional Vice President**



salesforce



# Warum Zeit Geld ist

salesforce

25%

Mitarbeiter-  
fluktuation

Nur  
21%

der Vertriebsteams  
gehen davon aus,  
dieses Jahr ihre Quote  
erfüllen zu können.

10

Tools werden im  
Durchschnitt von DE  
Vertriebsteams bis  
zum  
Geschäftsabschluss  
genutzt

28%

In ihrer Zeit  
verbringen Reps  
mit dem  
tatsächlichen  
Verkauf



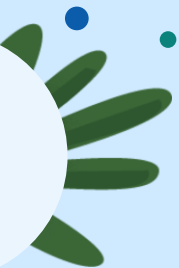
# Und Vertriebsleiter:innen fragen sich...

salesforce



Wie können wir wachsen und gleichzeitig Kosten senken?

Wie erhöhe ich die Produktivität und mache uns erfolgreicher?



Wie bekomme ich zeitnah die Informationen, die ich benötige?



# Speaker



**Leonie Reinicke**  
Regional Vice President



# Ein neuer Ansatz im Vertrieb

salesforce

## Früher

Manuelle Prozesse

Auftragsvolumen

Entscheidung nach Intuition

Um jeden Preis wachsen

Punktuelle Lösungen



## Heute

Optimierte Produktivität

Wert der Kundenbeziehung

Datenbasierte Entscheidung

Effizientes Wachstum

Zentrale Plattform



# Elemente einer erfolgreichen Vertriebsphilosophie

salesforce



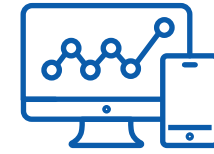
## Mitarbeiter:innen

Top Talente  
Arbeiten in Teams  
Enablement  
Performance- &  
Datenkultur



## Prozesse

standardisiert  
regelmäßig  
automatisiert  
einfach  
mobil



## Daten

anschaulich  
in Echtzeit  
prognostizierend  
Handlungen empfehend  
Single Source of truth  
100% transparent



# Mitarbeiter:innen





# Sales ist ein Teamsport bei Salesforce





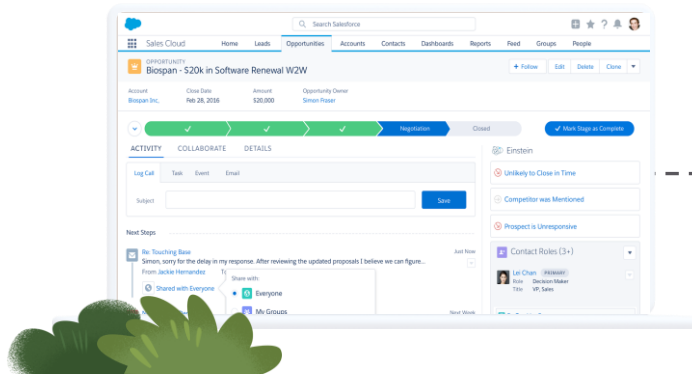
***“If it’s not in Salesforce, it  
doesn’t exist”***

Die goldene Regel



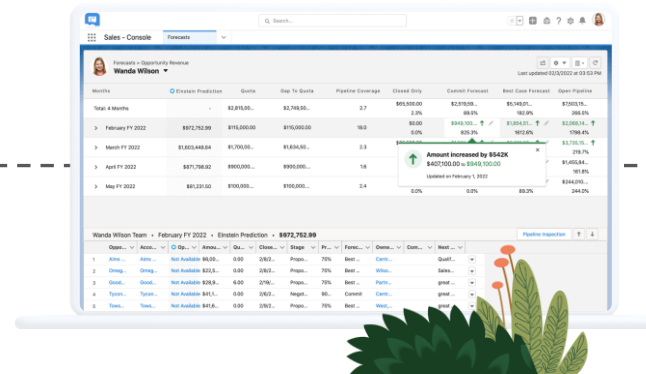
# Jeder hat Verantwortung - auf jedem Level

## Forecasting



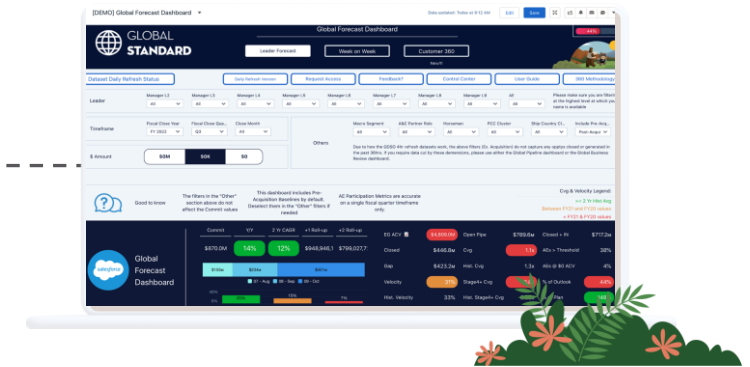
### Account Executives (AEs)

finden und bearbeiten Opportunities, managen den Sales Cycle und erstellen daraus ihren individuellen Forecast



### Sales Manager

coachen AEs, kommentieren Opportunities, erstellen Team Forecast



### C-Level

inspiziert den Forecast auf wöchentlicher Basis



# Prozesse

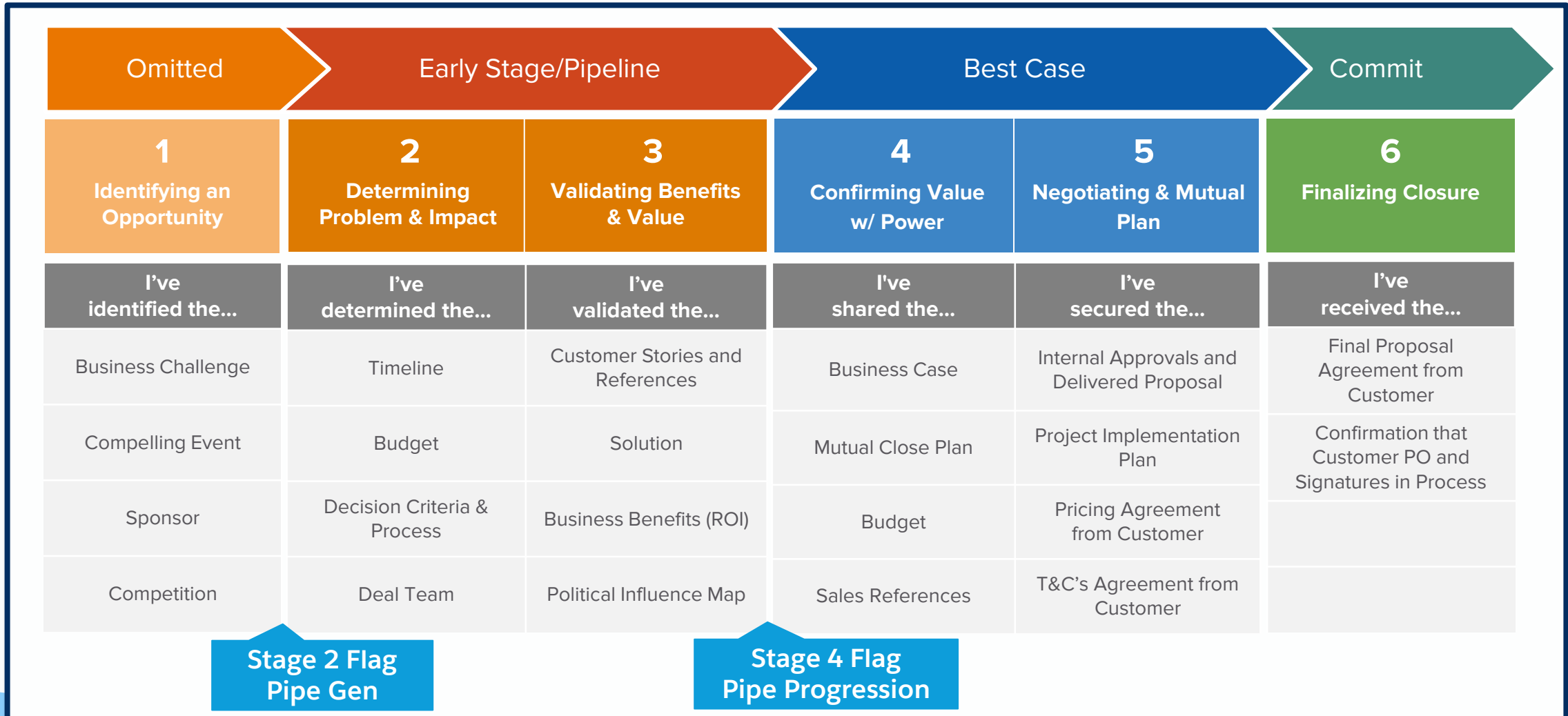


# Standardisierung: Deal Stages liefern Transparenz im Team und geben klare Guidance

People

Process

Tech



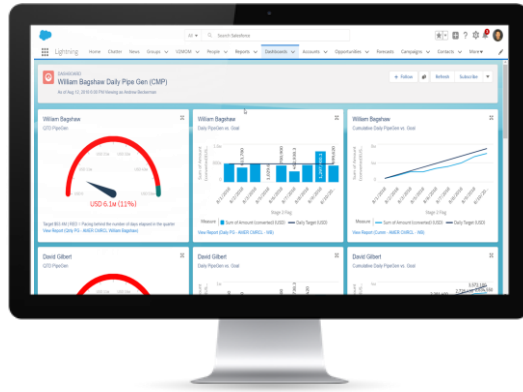




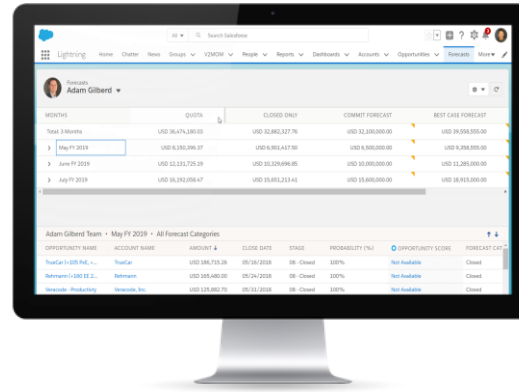
# Daten



# Das Ergebnis: Standardisiertes Reporting in Echtzeit



- Manager können alle Daten einsehen
- Einfache Nachverfolgung des Forecasts



- Manager können ihr sales commitment einfach eintragen
- Vertriebsleiter können Ihre Beurteilung hinzufügen
- Status kann in Echtzeit eingesehen werden



- CRM Analytics kann eingesetzt werden um Forecast Prognosen in Echtzeit zu erhalten
- Opportunity scoring zeigt Wahrscheinlichkeiten und mögliche Risiken

# 3 Takeaways

Aufbauend auf den 3 Prinzipien



1

Datenpflege - 'wenn es nicht in Salesforce ist, existiert es nicht'



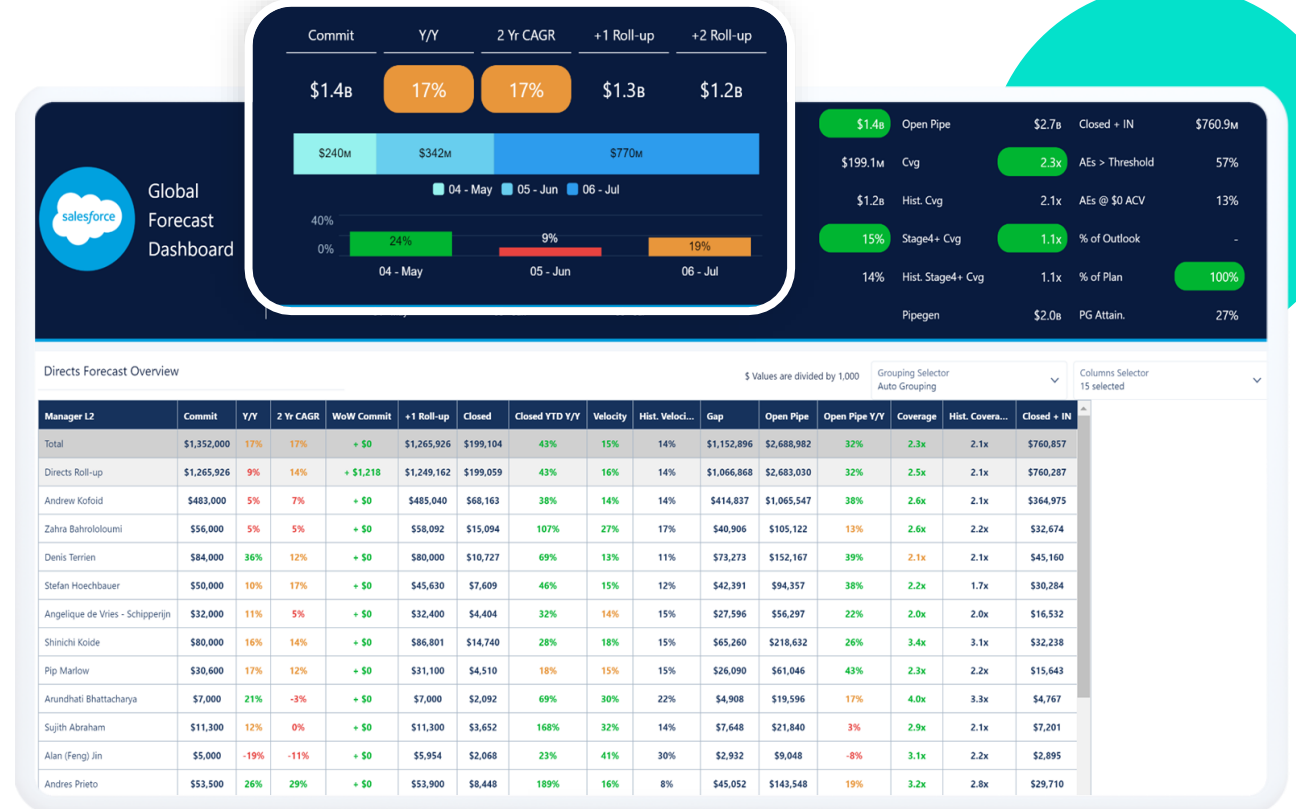
2

Konsistenz, Kadenz und Transparenz



3

'One source of truth', Datentransparenz auf allen Levels



# Sie wollen mehr wissen?

salesforce

1

## Besuchen Sie unsere Masterclass

11:00 Uhr: Das ABC für den  
B2B-Erfolg: Mehr LOL (Lots of  
Leads) und Produktivität  
garantiert!

2

## Kommen Sie an unseren Salesforce Stand



3

## Erhalten Sie „State of Sales“ Bericht







# Thank you







# END OF PRESENTATION

