



10 THESEN ZU DEN HERAUSFORDERUNGEN AN DEN VERTRIEB

AUF DIESE VERÄNDERUNGEN IM VERTRIEB SOLLTEN SIE SICH EINSTELLEN

Update: 2020-09

1.



**Sämtliche Informationsquellen
müssen über ein Content-
Management-System aktiv
gemanagt werden.**

**On/offline, soziale Netzwerke,
Blogs, Video, Influencer.**

**Begreife soziale Netzwerke als
wichtigen Kanal.**



2.



Wir leben in "Amazonien"!

**Gestalte einfache und stabile
Einkaufsprozesse (Ein-Klick-Kauf).**

**Der Umsatz verlagert sich auf
standardisierte
Handelsplattformen (Amazon
BISS, Wer liefert was?, Mercateo,
Alibaba, ...).**



3.



Werde schneller in den Prozessen.

**Analysiere und optimiere die
Verkaufszyklen: win fast, loose
fast.**

**Künstliche Intelligenz und
Blockchain-Technologie befeuern
das Ganze.**



4.



Die Kunden hören nicht mehr zu.

**Sie wollen gleich konkrete
Antworten.**

Kunden lernen schneller.



5.



Fokussiere dich auf die Generation Y, da sie die wachsende Einkaufsmacht darstellt.

Motto: "Share and Win".



6.



**Vielen Produkten droht die
Kommodifizierung.**

**Eine Differenzierung zu
Wettbewerbern ist kaum noch
möglich.**

**Den Unterschied machen
(digitale) Services und die
Customer Experience (CX).**



7.



**Vertrieb & Marketing
verschmelzen.**

**Die Informations-und
Entscheidungsprozesse verlagern
sich ins Internet, dort entstehen
zentrale Datenhubs und
Plattformen.**



8.



**Der Vertriebler wird zum
spezialisierten Berater.**

**Er wird nur noch im letzten Drittel
des Entscheidungsprozesses
gebraucht - oftmals dann im
Team.**

**2/3 des Weges geht der Kunde
alleine!**



9.



Nutze interaktive, haptische Tools.

**Weg von Sales Rep-guided Selling,
hin zum VR-gestützten
Konfigurator**

**VCPQ – Virtual Configure, Price,
Quote.**



10



Alte Regeln gelten nicht mehr.

**Es wird nie mehr so langsam sein,
wie heute. Das Wachstum wird
exponentiell.**

**Es braucht eine neue, agilere
Verkaufskultur: #vertriebshygiene**

#vertriebshygiene



Author



Diplom-Wirtschaftsingenieur **Ralf H. KOMOR** ist Interim Manager DDIM® in Ladenburg, entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen

komor.de // E-Mail: ralf@komor.de

Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf über drei Jahrzehnte Erfahrung aus nationalen und internationalen Projekten zurück. Dabei war und ist er in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt. Er bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit mit Blue und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. Komor besitzt operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist; im Laufe seiner Tätigkeit hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist er als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die DDIM.fachgruppe // Vertrieb und Marketing in der sich ausgewiesene Fachleute aus dem Interim Management regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und kontinuierlich weiterbilden.

KURZVITA:

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

BRANCHEN:

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

Sein Credo

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb:
"Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit"

KONTAKT:



RALF H. KOMOR
Jahnstraße 13 | 68526 Ladenburg
+49-173-148-6843