

Wie Interim Sales Manager im Vertrieb wirken

Interim Sales Manager können die Wettbewerbsfähigkeit trotz Fachkräftemangel sichern, Vertriebsstrukturen optimieren und nachhaltige Transformationen vorantreiben.

Im Vertrieb läuft alles nach Plan? Die Zahlen stimmen und die Kunden sind zufrieden? Das sind ideale Voraussetzungen für externe Impulse. Ein Interim Sales Manager bringt frischen Wind und neue Perspektiven, damit Effizienz und Dynamik nicht verloren gehen. Gerade in stabilen Phasen kann eine externe Führungskraft helfen, neue Wachstumschancen zu erschließen und den Vertrieb konsequent auf eine erfolgreiche Zukunft auszurichten.

Wenn beispielsweise Schlüsselpositionen unbesetzt bleiben, weil Führungskräfte im Vertrieb fehlen, geraten Projekte ins Stocken und Vertriebsziele können nicht erreicht werden. Interim Sales Manager sind erfahrene operative Führungskräfte, die sich nahtlos in das Team integrieren. Sie übernehmen sofort Verantwortung, gestalten Vertriebsstrukturen neu und setzen Projekte mit ihrer ganzen Expertise konsequent um.

Fachkräftemangel, fehlende Agilität

Die digitale Transformation, der Fachkräftemangel und mangelndes Wissen über moderne Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI) erhöhen den Druck auf Vertriebsorga-

nisationen. Innovationszyklen werden immer kürzer und Unternehmen müssen agiler handeln. Gerade im deutschen Mittelstand wird das Potenzial von KI im Vertrieb oft noch unterschätzt. Darin geschulte Interim Sales Manager bringen ihr gesamtes Wissen in das Unternehmen ein und hinterfragen bestehende Prozesse kritisch, um Effizienz und Produktivität nachhaltig zu steigern.

Die strategische Rolle des Interim Managers

Interim Sales Manager übernehmen eine strategische Rolle auf Führungsebene. Sie agieren nicht nur als temporäre Lösung, sondern treiben die Transformation von Vertriebsorganisationen aktiv voran. Sie

- gestalten Vertriebsstrukturen neu,
- entwickeln Wachstumsstrategien und
- implementieren Best Practices, die langfristig im Unternehmen verankert werden.

Dabei stellen sie sicher, dass alle Maßnahmen und Fortschritte klar kommuniziert werden, so dass das Team kontinuierlich über Ziele und Fortschritte informiert ist. Ihre Erfahrung ermöglicht es ihnen, die richtigen Prioritäten zu setzen, die Zusammenarbeit zu stärken und komplexe Herausforderungen effizient zu meistern, um schnell Ergebnisse zu erzielen. Ein Missverständnis ist, dass Interim Manager nur kurzfristige Erfolge erzielen. Interim Management zielt jedoch auch auf langfristige Stabilität ab. Sales Manager auf Zeit verlassen das Unternehmen erst, wenn die erarbeiteten Strategien und Maßnahmen nachhaltig verankert sind, die Teams die erarbeiteten Strategien eigenständig umsetzen können, langfristige Strukturen geschaffen wurden und das Unternehmen auch nach dem Einsatz stabil bleibt und sich weiterentwickelt. In der Regel beträgt die Einsatzdauer zwischen sechs und zwölf Monaten.

Kompakt

- Interim Sales Manager übernehmen Führungsverantwortung und gestalten den Vertrieb neu, zielgerichtet und effizient.
- Sie nutzen moderne Vertriebsansätze wie KI, agiles Verkaufen und Social Selling, um den Vertrieb auf die nächste Stufe zu heben.
- Interim Sales Manager setzen Wachstumsimpulse auch bei fehlenden internen Ressourcen und sichern so den langfristigen Erfolg.

Transformation in neue Vertriebsansätze

Zu den Instrumenten des modernen Vertriebs zählen unter anderem Customer Co-Creation, künstliche Intelligenz (KI), agiles Verkaufen und Metasales (Verkaufen im Metaverse). Diese Vertriebsansätze ermöglichen nicht nur eine bessere Kundenbindung und effizientere Vertriebsprozesse, sondern bieten auch neue Möglichkeiten der emotionalen Ansprache und innovative Vertriebsstrategien. Im Mittelstand sind Technologien wie Metaverse oft noch wenig bekannt. Interim Sales Manager geben entscheidende Impulse zur Integration moderner Technologien, um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu sichern.

Social Selling gewinnt an Bedeutung, wird jedoch immer noch unterschätzt. Interim Sales Manager nutzen Plattformen wie LinkedIn gezielt für Kundenbeziehungen und zur Leadgenerierung. Durch das Teilen von Inhalten und Expertise entsteht eine nachhaltige Pipeline an qualifizierten Leads, die den Erfolg im Vertrieb auf lange Sicht sichert. Kunden durchlaufen heute mehr als die Hälfte des Kaufprozesses selbstständig. Social Selling bietet die Chance, frühzeitig Vertrauen aufzubauen und Social Proof zu generieren.

Vertriebsengpässe überwinden

Interim Sales Manager überbrücken mit ihrer Erfahrung Vertriebsengpässe, übernehmen Verantwortung für Schlüsselprojekte und treiben die Digitalisierung voran. Mit agilen Methoden, modernen Technologien und einer klaren Kundenorientierung steigern sie auch bei knappen Ressourcen nachhaltig die Effizienz und Effektivität im Vertrieb. Interim Sales Manager arbeiten eng mit dem bestehenden Team zusammen und loten dessen Potenzial aus. Sie nehmen anfängliche Unsicherheiten ernst, nutzen vorhandene Strukturen und richten Teams auf gemeinsame Ziele aus. Durch gezieltes Coaching und Förderung der Weiterentwicklung erreichen sie nachhaltige Veränderungen und verankern Wissen langfristig im Unternehmen.

Empfehlungen für Unternehmen

Der Einsatz eines Interim Sales Managers ist sinnvoll, wenn Veränderungen notwendig sind oder interne Kapazitäten fehlen. Gerade bei großen Herausforderungen sollten Unternehmen nicht davor zurückschrecken. Klar definierte Ziele und Erwartungen sind entscheidend für den Erfolg. Interim Sales Manager arbeiten ergebnisorientiert und sind auf nachhaltige Lösungen mit langfristiger Wirkung fokussiert. Entgegen der landläufigen Meinung sind fundierte Branchenkenntnisse nicht zwingend erforderlich. Entscheidend ist vielmehr die Fähigkeit,

sich schnell in neue Marktstrukturen einzuarbeiten. Unternehmen profitieren von einer breiteren Perspektive und branchenübergreifenden Best Practices. Interim Sales Manager erkennen Muster und Erfolgsstrategien und passen diese an die spezifischen Marktanforderungen an, die sie in ihren Projekten vorfinden. Sie nutzen gezielt starke Analogien zwischen den oft mehr als 20 Branchen, in denen sie bisher tätig waren.

Sales Leadership on Demand

Interim Sales Manager bieten strategische Flexibilität für zielgerichtete Reaktionen auf Herausforderungen und nachhaltige Transformationen. Branchenübergreifend erzielen sie signifikante Ergebnisse: zum Beispiel 20 Prozent Preiserhöhungen, 50 Prozent kürzere Angebotszeiten und 300 Prozent Effizienzsteigerung durch digitale Prozesse. Der durchschnittliche ROI (Return on Investment) für den Einsatz eines Interim Sales Managers liegt in der Regel bei über zehn. KI und Social Selling sind dabei Schlüsselinstrumente. Sie verbinden strategische Weitsicht mit operativer Stärke und geben Impulse für langfristige Transformationen. Ihr Einsatz ist eine strategische Entscheidung, die Unternehmen hilft, den Wandel zu meistern und gestärkt daraus hervorzugehen. ■

Hinweis: Unter www.sales-radar.de können Unternehmen ihren Vertrieb analysieren und Optimierungspotenziale identifizieren.



Verfasst von

Ralf H. Komor

Er ist Executive Interim Manager (<https://komor.de>) in Ladenburg und spezialisiert auf erfolgreiche Vertriebsstrategien und Transformationen. Als Preisträger des Interim Management Excellence Awards Digitalization begleitet er Unternehmen im Turnaround.
E-Mail: ralf@komor.de



Interim Management

Komor, R. H.: Nachhaltigem Wandel fehlt Expertise, Online-Beitrag, Wiesbaden 2024, <https://sn.pub/ttmety>

Agiler B2B-Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung, in: Chefsache Interim Management, Wiesbaden 2019, <https://sn.pub/o9hezv>