



Vertrieb im Blick?



Von Vertriebscontrollern erwartet man, alle Verkaufszahlen zu Kunden, Produkten, Regionen etc. genau und jederzeit im Blick zu haben. Wie die Angaben in unserer aktuellen KuL-Studie zeigen, sieht die Wirklichkeit leider oft anders aus...

Gefragt sind flexible und innovative Software-Lösungen, die insbesondere eine solide Grundlage für Planung und Analyse im Großen wie im Kleinen bieten. Nur wer in der Lage ist, zeitnah die richtigen Schlüsse aus seinen Daten zu ziehen, kann geeignete Maßnahmen für die Zukunft einleiten.

Und wie ist das bei Ihnen?

Verwenden Sie sehr viel Zeit darauf, Daten aus verschiedenen Systemen zusammenzutragen (meistens in MS Excel), bevor Sie mit den Analysen der Vorjahresverkaufszahlen beginnen können? Und dann sind Sie mit der Flexibilität der Planungsmöglichkeit Ihres ERP-Systems (oft SAP oder hilfsweise MS Excel) komplett unzufrieden?

Wünschen Sie sich eine Möglichkeit, zum Beispiel bei der Vertriebsanalyse quer durch die Strukturen von Produktgruppen, Produkten, Ländern, Regionen, Vertriebskanälen, Verkäufern etc. drillen zu können und dann bei der Planung durch einen individuellen und übersichtlichen Workflow Schritt für Schritt geleitet zu werden? Gerne beraten wir Sie zum Thema Vertriebscontrolling. Rufen Sie uns an und vereinbaren einen Präsentationstermin oder Sie nutzen als Einstieg unser Web-POWERseminar.