

ERFOLGSGESCHICHTE

Scout ist skalierbar und hilft Verkäufern, Geschäftsergebnisse zu verbessern







Die Herausforderung

Ein Software-Technologieunternehmen mit einem Umsatz von 4 Mrd. Euro hatte Schwierigkeiten mit langen Verkaufszyklen und unterschiedlichen Prozessen in allen Geschäftsbereichen.

Das Management wusste, dass die bestehenden, inkonsistenten Prozesse und das unzureichend genutzte CRM nicht der Schlüssel zum Erfolg sind. Sie benötigten einen Weg, Methodik UND Technologie in die Organisation einzuführen, um die Strategie zu verbessern und Verkaufsprojekte offensiv zum Abschluss zu bringen. Aus diesem Grund ist das Unternehmen eine Partnerschaft mit der Miller Heiman Group eingegangen, um Strategisches Verkaufen® mit Perspektive sowie Konzeptorientiertes Verkaufen® zu implementieren und in die Vertriebsanalyse-Plattform Scout zu investieren.

Die Begründung

Das Technologieunternehmen entschied sich für die Miller Heiman Group, aufgrund der Möglichkeit, eine SaaS-Lösung zur Verknüpfung von Methodik und Technologie bereitzustellen. Der Director of Sales Enablement nannte Scout eine bahnbrechende Technologie, die es dem Führungsteam und den Vertriebsleitern aufzeigt, wo in Verkaufsressourcen investiert werden muss, da Scout:

-  einen sofortigen Einblick in die Verkaufschancen einer Organisation gibt sowie in die Strategien, mit denen Verkäufer diese gewinnen wollen.
-  das Ziel der Organisation unterstützt, die Einführung von Methodik schneller und besser voranzutreiben.
-  in der gesamten Organisation skalierbar ist.
-  sich durch die nahtlose CRM-Integration schnell einsetzen lässt.

Die Ergebnisse

Die Implementierung von Scout traf für das Software-Technologieunternehmen aus drei Gründen ins Schwarze.

01 Einfache CRM-Integration

Die IT- und Sales Enablement Teams des Kunden trafen sich mit der Miller Heiman Group und erkannten die einfache und nahtlose Integration von Scout in ihr bestehendes CRM. Mit der Plug-and-Play-Implementierung schützt die Integration das Ziel des Unternehmens einer einzigen gemeinsam nutzbaren Informationsquelle („Single Source of Truth“). Dazu der Director of Sales Enablement:

„Ich hatte mein erstes Gespräch zu Scout im Dezember und Mitte Februar sind wir online gegangen. **Wir hatten keinerlei Probleme und das Team der Miller Heiman Group ist nur einen Anruf entfernt. Die Entscheidung für Scout war schnell getroffen.**“

02 Geschwindigkeit und Skalierbarkeit

Innerhalb des Unternehmens verwendeten lediglich zwei von drei Geschäftsbereichen eine CRM-Lösung. Der Direktor sah durch den Einsatz eines CRM in Kombination mit einer Vertriebsmethodik, die durch Scout unterstützt wurde, die Chance zur Vereinheitlichung über alle Geschäftsbereiche hinweg. „Aufgrund der einfachen Integration in das CRM haben wir Scout über Nacht für 250 Benutzer einführen können. Dies versetzt uns in die Lage, mit den Anforderungen des Unternehmens problemlos zu wachsen – und andere Teams und neue Mitarbeiter zu unterstützen. Wir fügen täglich neue Teams und Benutzer hinzu. **„Es ist leicht, sich für Scout zu entscheiden, und es ist leicht, mit Scout zu wachsen.“**“

03 Mehr Verkaufszeit

Wie viele Unternehmen wollte das Software-Technologieunternehmen die Verkaufszyklen verkürzen und den Anteil gewonnener Verkaufsprojekte steigern. Durch Scout erhalten Verkäufer mehr Einblicke, wie sie einen Verkaufserfolg erzielen können – und wann sie mehr Unterstützung benötigen. Der Direktor betont: **„Scout befreit den Verkaufsprozess von der unnötigen Verwaltungsarbeit und ermöglicht es den Verkäufern, sich ganz auf den Verkauf zu konzentrieren.“** Scout fügt sich nahtlos in die bestehenden Aktivitäten des Vertriebsteams ein, ohne zusätzliche Aufgaben – es vereinfacht die Arbeitsschritte und eint diese in einer Quelle. „Es handelt sich nicht nur um ein Vertriebsmanagement-Tool oder eine Dokumentation“, fügte der Direktor hinzu. **„Scout hilft Vertriebsmitarbeitern, ihr Opportunity-Management zu verbessern – es ist ein Tool für alle.“** Durch die Verwendung von Echtzeitanalysen bietet Scout Vertriebsleitern Sichtbarkeit, die zu mehr WINS aber auch größeren Deals und schnelleren Abschlusszeiten führt.



Schlussfolgerung

Scout verwendet Daten des Technologieunternehmens selbst, um Muster zu erkennen und Handlungsempfehlungen aufzuzeigen. Es verhalf dem Software-Technologieunternehmen zu mehr Konsistenz über alle Geschäftsbereiche hinweg und führte zu kürzeren Verkaufszyklen. Der Direktor weiß, dass sich Scout im Laufe der Zeit als noch wertvoller erweisen wird. **„Die durch Scout gewonnenen Trends und Erkenntnisse werden uns in den nächsten drei, sechs, neun und zwölf Monaten die Augen öffnen.“**

Beginnen Sie auf millerheimangroup.com/de/scout