

# Detailkonzeption und Design eines Cockpits für die Vertriebssteuerung

## Projektziele

- Entwicklung eines konsistenten Vertriebssteuerungsmodells in den Dimensionen Business Streams, Regionen/Länder und Key Accounts
- Konzeption eines Portals zur
  - Darstellung von Vertriebseffizienz
  - Erstellung von Kundenrankings
  - Bereitstellung von Analysen einzelner Vertriebskennzahlen nach verschiedenen selektierbaren Kriterien
  - Erfassung von individuellen Verkaufsleistungen
- Erhöhung der Kennzahlen-Transparenz und -Vergleichbarkeit
- Steigerung des Automatisierungsgrades der Berichterstattung im Bereich Vertrieb
- Erweiterung der Auswertungs- und damit Steuerungsmöglichkeiten für alle beteiligten Managementebenen (Top Management, regionales Management bis hin zum operativen Vertriebsverantwortlichen)

## Kundennutzen

- Zeitnahe Vertriebsinformationen und dadurch Verbesserung der Qualität von Entscheidungen
- Flexible Auswertungsmöglichkeiten
- Reduktion des Arbeitsaufwandes für die Erstellung der Managementberichte zur Vertriebssituation
- Intuitiv bedienbarer Management Cockpit mit benutzerfreundlicher Menüführung und Navigation
- Vereinfachte Berichtslesbarkeit durch einheitlich strukturierte Berichtsdesigns
- Erhöhung der Datenverbindlichkeit

## Projektdetails

Projektdauer Rollout: 5 Monate

Anwender/  
Projektbeteiligte: ca. 25 Projektmitarbeiter  
weltweit

Eingesetzte Standards: IBCS Standard

