

# Fachliche Konzeption eines Cockpits für die Vertriebssteuerung

## Projektziele

- Optimierung, Erweiterung und Vereinheitlichung der Vertriebssteuerung
- Erhöhung von Transparenz und Vergleichbarkeit im Vertriebsprozess und in den einzelnen Prozessschritten
- Entwicklung eines konsistenten Vertriebssteuerungsmodells in den Dimensionen Business Streams, Regionen/Länder und Key Accounts
- Erweiterung der Auswertungs- und damit Steuerungsmöglichkeiten für alle beteiligten Managementebenen (KPIs für Top Management, Regionales Management bis hin zum operativen Vertriebsverantwortlichen)
- Neukonzeption der Vertriebssteuerung und Entwurf eines Management Cockpits

## Kundennutzen

- Unabhängiger Review und Bewertung vorliegender Konzepte und Unterlagen für eine erste Anforderungsanalyse
- Professionelle Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung einer Interviewreihe mit Key Playern aus verschiedenen Sparten und Ländern zur Anforderungsaufnahme
- Erstellung eines Business Blueprints basierend auf den Interviewergebnissen und Braincourt Best Practice Erfahrung
- Beispielhafter Cockpit-Entwurf für eine erste grafische Einschätzung des Look & Feel bei den Stakeholdern und Interviewpartnern
- Erstellung einer Meilensteinplanung für das Projekt Sales Performance Dashboard und Definition konkreter nächster Schritte

## Projektdetails

Projektdauer Rollout: 3 Monate

Anwender/  
Projektbeteiligte: ca. 25 Projektmitarbeiter  
weltweit

Eingesetzte Methodik: 

- Projektmanagement
- Moderation
- Interviews

