



Vertriebspartner Management

Optimal mit Vertriebspartner zusammenarbeiten

Mit hoch motivierten Vertriebspartnern gewinnen Sie Vorsprung im Wettbewerb um Marktanteile. Sie mobilisieren Vertriebspower, wenn sich Leistung für den Einzelnen und das Team lohnt. Mit FABIS können Sie flexibel Ihre Vertriebsstrategie an die aktuelle Marktsituation anpassen und kommunizieren.

- | | |
|--|--|
| Vertriebsteam zu Spitzenleistung motivieren | Leistungsbezogene Vergütung bietet Anreiz für den einzelnen Mitarbeiter. Mit FABIS können Sie individuelle Regeln zur Vergütung vereinbaren und transparent abrechnen. |
| Vertriebsunterstützung in allen Abteilungen mobilisieren | Sie können Vertriebsunterstützung mit monetären Anreizen in allen Abteilungen mobilisieren, vom Kundenservice bis zum Versand. |
| Mit Karriereaussicht und Führungsverantwortung motivieren | Sie können die Aufstiegschancen und Karrierestufen nach Ihrem Karriereplan bestimmen. Mitarbeiter können die Karrierechancen, die für sie in der Systematik der Vergütung stecken, einschätzen. |
| Hierarchiestufen für jedes Mitarbeiterprofil | Sie können passende Vereinbarungen treffen z.B. für Juniorverkäufer, Key Account Manager, Niederlassungsverkäufer oder Callcenter etc. Sie kommunizieren Vertriebsziele für maximale Zugkraft beim Einzelnen. |
| Mit nachvollziehbarer Abrechnung verkaufsaktive Zeit gewinnen | Mitarbeiter können sich komplett auf den Verkauf konzentrieren: die zu erwartende Entlohnung ist leicht zu kalkulieren. Sie können kontrollieren, wie sich ausgezahlte Eigen- und Superprovisionen zusammensetzen. |
| Mitarbeitergewinnung fördern | Mit Provisionsteilung, Provisionsbeteiligung und Splitting können Sie steuern, wie neue Vertriebspartner gewonnen und eingearbeitet werden. |
| Flexibel anpassbar an jede neue Vertriebsidee | Verkäufer und Berater müssen sich ständig dem Markt anpassen, sich verändern und umdenken. Mit FABIS können Sie Ihr Vertriebskonzept laufend anpassen und können rückwirkend jede Änderung nachvollziehen. |
| Karriere im Verlauf rückblickend nachvollziehbar | Sie überblicken bei jedem Mitarbeiter alle Karriereschritte und Vertragsvereinbarungen. Bei Kündigungen, Bestandsprovisionen, Abfindungen und Storno ist Ihre Vertriebsorganisation juristisch unangreifbar. |
| Vertriebsstrategie auf Basis aktueller Kennzahlen entwickeln | Auf Basis aktueller Umsatzzahlen identifizieren Sie flexibel und schnell jede Marktchance. Sie können laufend Ihr Vertriebskonzept anpassen. Jede Anpassung bleibt rückwirkend nachvollziehbar. |
| Kurs auf Vertriebsziele halten | Mit aktuellen Auswertungen z.B. über Verkaufsgebiete, Vertriebsmitarbeiter, Niederlassung oder Länder können Sie laufend justieren und rechtzeitig gegensteuern. |
| Verkaufserfolge mit Punktesystem vergleichbar machen | Über Punktesysteme können Sie Akquise, Serviceleistungen und Kundenbetreuung vergleichbar machen. Leistungsanreiz entsteht so in unterschiedlichen Geschäftsbereichen und wird steuerbar. |

**Führungsgespräche mit
aktuellen Ergebnissen**

Umsätze und Qualitätszahlen in Echtzeit stellen Sie Ihren Führungskräften per Mausklick zur Verfügung. Aktivitäten und Ergebnisse Ihres Verkaufsteams werden kontrollierbar.

**Mitarbeiter wissen wo sie
stehen und was sie tun sollen**

Mit Online-Zugriff können sich Mitarbeiter überall über die persönlichen Erfolge und die ihres Teams informieren.

**Eigenverantwortung und
Selbstverantwortung fördern**

Vertriebspartner bereiten selbständig die Verkaufsgespräche vor. Sie binden Leistungsträger an Ihr Unternehmen und entlasten den Innendienst.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel.: +49 (0)951 98046-200
info@fabis.de
www.fabis.de