

SETTORE DI
APPARTENENZA
AZIENDA CLIENTE
Serramenti ed Infissi

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI

Azienda con un forte know how di prodotto.

Da sempre organizzazione basata sulla produzione. Avevano inserito da poco qualche Agente con difficoltà di gestione e motivazione da parte di una figura nata e cresciuta professionalmente in Azienda, assurgendo il compito di venditore che poi ha assunto il compito di Responsabile Commerciale.

L'esigenza risiede dunque nell'ottimizzare le performance della forza vendita e redigere un piano vendita che consenta la misurazione e il controllo dei risultati.



CASE HISTORY

SCHEMA DELL'INTERVENTO

Abbiamo identificato la figura di un **Temporary Manager** che per un periodo di tempo pari a 8 mesi che affiancasse la Direzione nella comprensione della complessità competitiva, **individuare criticità, consentendo al contempo di mettere in luce le azioni che stanno portando al successo, affinché possano essere riconosciute e rinforzate.**

Il Temporary Manager ha poi affiancato il Responsabile Commerciale interno dell'Azienda nelle riunioni con la forza vendita per la presentazione del nuovo percorso basato su incontri periodici, misurazioni e controlli, la definizione dei compiti da eseguire (quelli che contribuiscono alla creazione e al mantenimento delle relazioni con il mercato): raccolta di informazioni e dati su campo, consulenza al cliente, attività di reporting che i venditori dovevano cominciare a fornire alla Direzione per favorire le analisi di mercato.

SINTESI E CONCLUSIONI

Il Temporary Manager ha provveduto alla Realizzazione di un sistema di "salesman's control" finalizzato al miglioramento dell'efficacia dei venditori tramite la misurazione degli indici di chiusura e di partecipazione.

Ha definito ragionevoli obiettivi commerciali per canale, da raggiungere in un arco di tempo predefinito.

E' stato dunque creato:

- il Budget commerciale per singolo venditore
- la Realizzazione di un progetto incentivazione

Questi strumenti sono stati consegnati al Responsabile Commerciale per poter gestire in maniera ottimale la propria rete di vendita con indicatori di Performance misurabili su cui costruire confronti e miglioramenti da parte dei singoli

Alla fine del percorso Temporary Manager e Responsabile Commerciale dell'Azienda hanno redatto insieme una relazione informativa per identificare le aree su cui si è lavorato, le situazioni pratiche in cui l'apprendimento ha trovato attuazione, i miglioramenti organizzativi e di business ottenuti.

**Sales
Maker**

IL MIGLIORAMENTO DEI
RISULTATI DI VENDITA

www.salesmaker.it
info@salesmaker.it
Tel. 0331/677894