



Shared Sales Service

Bedarfsgerecht, kompetent
und skalierbar

Bedarfsgerechte skalierbare Vertriebsunterstützung

Für

- IA4SP-Mitglieder, die zwar über eigene Vertriebsressourcen verfügen, und trotzdem in bestimmten Phasen externe Unterstützung benötigen
- IA4SP-Mitglieder, die sich nicht langfristig an interne Vertriebsressourcen binden möchten, aber Bedarf an projektbezogene und skalierbare externe Vertriebsunterstützung haben
- Selektierte SAP Build- und Service-Partner



Gemeinsame Vorgehensweise

Erstauftrag für den initialen Abstimmungstermin

Initialer Abstimmungstermin

- Individuelle Evaluation der Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit für IA4SP Mitglied und IA4SP
- Definition der Projektziele und –umfang

Folgauftrag für die Realisierung

- Projekt mit 3 Meilensteinen und abgestimmten Exit Szenarien

Vorbereitende Vertriebs- und Marketingaktivitäten

- Produkt- und Leistungsschulung
- Zielmarkt, Referenzen, idealer Kundenprofil
- Kernbotschaften, geeignete Marketing-Medien und –Kommunikation, PreSales
- Preise und Konditionen

Professionelle Vertriebs- und Marketingaktivitäten gemäß Sales Cycle

- Potenzial-Identifikation und –Qualifikation
- Vertrauensaufbau
- Angebot und Abschluss
- Projektbegleitung und Reference Selling

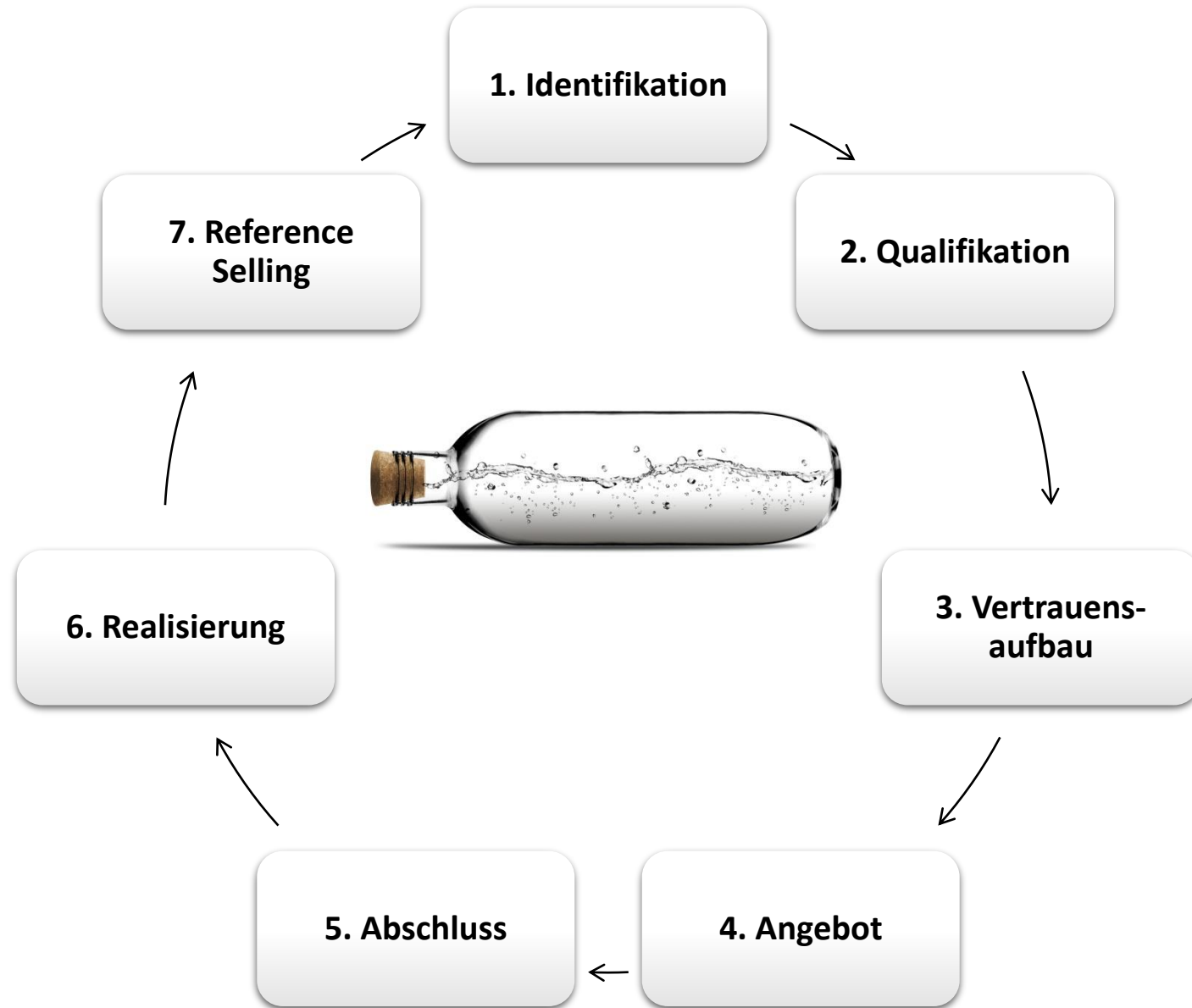


Das S3 Vertriebsteam kann 3 alternative Rollen einnehmen

- Vertriebsmitarbeiter: Zielorientiert, kompetent und abschlussicher
- Kundenverstehender: Vertrauensvoll, zuverlässig und bedarfsorientiert
- Wertschöpfer: Professioneller Ansprechpartner für IT, Fachbereich und Geschäftsführung



Sales Cycle



Profil Innendienst

Backoffice und Mitgliederverwaltung.

Vertriebskompetenz: Ausgeprägte Kommunikationsstärke. Effiziente Bearbeitung des Leadmanagements. Klare Strukturierung der Gesprächsführung und versierte Rhetorik. Rasche Auffassungsgabe auch von komplexen und diffizilen Zusammenhängen. Logisches und analytisches Denkvermögen. Hohe Flexibilität und Eigenschaft, sich schnell auf neue Herausforderungen einzustellen.

- Aktive Ansprache von Interessenten / Kaltaquise
- Beziehungsmanagement zu Kooperationspartnern
- Planung und Koordination von Vertriebsterminen
- Pflege und Aktualisierung des CRM Systems

Profil Frank Bayer

Geschäftsführer IA4SP Services GmbH, Vorstandsvorsitzender IA4SP.

Vertriebskompetenz: Ausgeprägte operative analytische Ausrichtung des kompletten Lead- und Opportunity-Management. Bedarfsgechte Bewertung und Bestimmung der Vertriebswerkzeuge. Nachhaltiges Beziehungsmanagement. Kunden-Versteher mit Fokus auf Value Selling. Ausgeprägte generalistische und visionäre Sichtweise.

- 23 Jahre Erfahrung im (SAP) Enterprise Software Geschäft (Director Sales & Marketing, Head of Sales & Partnermanagement, Director Business Development)
- Langjährige Erfahrung mit SAP-Addons, ERP, CRM, BI, EIM, BPM, mobility, SAP Basis, System Copy, ABAP-Development
- 16 Jahre Vertriebserfahrung in unterschiedlichen Positionen bei SAP (Vertriebsleiter, Key Account Manager, Presales und Business Development Consultant)
- Sehr breites Know-How zum Gesamtportfolio der SAP
- Sehr breites Know-How zum Portfolio der Unternehmen im SAP Ökosystem
- Sehr großes Partnernetzwerk
- Mehr als 10 Jahre persönliche Führungsverantwortung
- Tiefgreifendes Wissen zum SAP Lizenz-Modell



Profil Fahim Mohmand

Inhaber von SellPerformance, Gründer der WerteFactory, Sprecher des IA4SP AK „Digitale Transformation“

Vertriebskompetenz: Strukturierte Identifikation der Bedarfsträger und Entscheider im Zielmarkt, effiziente Marketingkommunikation der nutzenorientierten Kernbotschaften, nachhaltige Potenzialqualifikation, transparentes Pipeline Management, überzeugende Präsentation, gewinnende Kommunikation und hohe Abschlussicherheit. Kunden-Versteher mit Fokus auf Value Selling (Preis-Nutzenverhältnis)

- Diplom-Kfm. und Diplom-Ing.
- 30 Jahre Vertriebs- und Management-Erfahrung in Software (SAP, nonSAP), Beratung und IT
- Umsatzverantwortung bis ca. 80 Mio. €, Führung von bis zu 250 Mitarbeitern
- Hohe Networking-Kompetenz und Verhandlungssicherheit auf C-Level
- Ergebnisorientierter Motivator mit Führungskompetenz
- Visionär mit ausgeprägter Kreativität und hohem Innovationsdrang
- Hohe interkulturelle Kompetenz: Fließende Englisch- und gute Französischkenntnisse
- Digitalkompetenz und Fähigkeit zur Definition und Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen und Strategien
- Ausgeprägte Teamorientierung, Flexibilität und Agilität
- Analytische Denkweise, pragmatisches Handeln, überzeugende Kommunikation
- Strategische Denkweise, Pioniergeist und Hands-on-Mentalität





Kontakt

IA4SP Services GmbH

Altrottstr. 31 – Partnerport

69190 Walldorf

06227-733300

Frank Bayer

M: 0171-3085257

Frank.Bayer@ia4sp-services.com

Fahim Mohmand

M: 0177-7884513

Fahim.Mohmand@WerteFactory.de