

Inhalt

Kapitel 1: Standpunkt

Experten-Interview zum Thema „Vertriebssteuerung“ <i>Karl Schregle, Mike Schulze, Sabine Hartje</i>	15
--	----

Kapitel 2: Grundlagen & Konzepte

Sales Performance Measurement: das „GPS“ für exzellente Vertriebssteuerung <i>Oliver Greiner, Thorsten Lips, Sabine Hartje</i>	25
Vertriebssteuerung: Grundmodelle, Planungsinhalte und Erfolgsmessung in der Praxis <i>Thorsten Lips, Sabine Hartje, Arno Brenner</i>	37
Customer Value-Analyse: Wertorientierte Steuerung von Kundenbeziehungen <i>Martin Esch, Mike Schulze, Ronald Gleich</i>	49
Win-Loss-Report: Erfolge im Vertrieb durch Analyse von Akquisitionsprozessen steigern <i>Alexander Dietzel</i>	65
Strategische Vertriebsentwicklung erfordert eine Emanzipation vom Marketing <i>Dirk Kossey, Georg Oecking</i>	81

Kapitel 3: Umsetzung & Praxis

Customer Value Prediction am Beispiel des Intralogistik-Anbieters STILL <i>Matthias Klug, Parsis Dastani</i>	101
Smart Analytics im Web: Vorgehen und Kennzahlen zur erfolgreichen Conversion von Leads in Kunden <i>Jutta Hobbelt, Christine Hiss</i>	113
Angebotswesen im Anlagenbau: 10 Bausteine für eine effiziente Angebotserstellung <i>Thomas Henties</i>	131
Produkt- und Kundenrentabilität durch neue Kennzahlen und optimierten Planungsprozess steigern <i>Christoph Kopp, Johannes Grünbacher</i>	145

Kapitel 4: Organisation & IT

Sales Excellence @ SGL Carbon: Best-Practice-Beispiel für die nachhaltige Verbesserung von Vertriebsprozessen

Karin Born..... 159

Vertriebsergebnisrechnung in S/4HANA verbessert Datenqualität und Aktualität des Reportings

Rosemarie Pichler, Stefan Gerdes..... 179

Standortrelevante Daten für Portfolioanalysen, Standortentscheidungen und Vertriebsplanung nutzen

Bálint Palotai, Gábor Ádám, Attila Oláh, Attila Hürkecz, Zoltán Szoleczki..... 195

Kapitel 5: Literaturanalyse

Literaturanalyse zum Thema „Vertriebssteuerung“

Martin Esch..... 224

Stichwortverzeichnis..... 229