

B2B OUTSOURCING

HAWE HYDRAULIK BUSINESS CASE

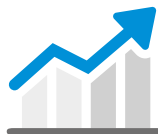
Umsatzschwund aufhalten & Kleinkunden ausbauen

Der externe Inside Sales vertreibt seit 7 Jahren erfolgreich Hydrauliklösungen und -komponenten an kleinere Kunden aus dem produzierenden Gewerbe und Maschinenbau, deren Umsätze sich vor der Zusammenarbeit negativ entwickelt hatten. In mehreren Ausbaustufen erfolgte eine Ausweitung des Inside-Sales-Projektes auf weitere Kundensegmente. Mit der Übernahme des Servicevertriebs und Teile der Neukundenakquise werden mittlerweile internationalen Märkte angegangen.



36.000 betreute Kunden

Seit 2017 stieg die betreute Kundenanzahl von 7.500 auf 36.000 Kunden.



10% konstantes Wachstum

Jährlich wurde mindestens ein 10%-iges Umsatzwachstum erzielt.



44 % Conversion Rate

Die Conversion Rate von Angeboten konnte auf 44% angehoben werden.



Branche: Industrie und Maschinenbau

Mitarbeitende: 2.750

Produkt: Hydrauliklösungen/-komponenten

Komplexität: mittel-hoch

Zielmarkt: Deutschland

Zusammenarbeit seit: 2017

Herausforderung

1. Dem Unternehmen fehlten Ressourcen, um kleine B- sowie C-Kunden aktiv und intensiv zu betreuen. Aufgrund der fehlenden Betreuung in den kleineren Kundensegmenten sank die Kundenzufriedenheit und eine hohe Churn Rate war die Folge.
2. Die Kleinkunden des Auftraggebers sollten wieder eine kontinuierliche Betreuung erhalten und dadurch an das Unternehmen gebunden werden.
3. Die Vertriebsorganisation war vorwiegend eine Außendienstorganisation (Segment-Betreuung „Key Accounts“ nach Jahresumsatz) und der Fokus des Innendienstes lag bis dato auf der rein technischen Beratung (reaktiver Innendienst).
4. Um einen verkaufsaktiven Inside Sales aufzubauen, fehlte vertriebliches Know-how.

Lösung: B2B Sales Outsourcing

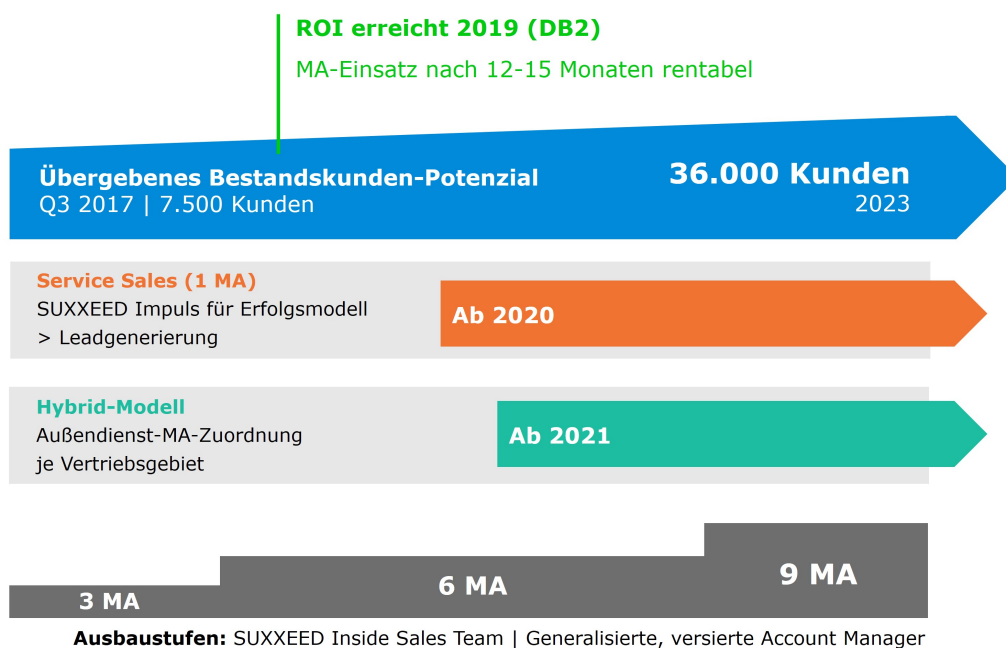
Aufbau eines externen Inside Sales Teams: 3 Mitarbeitende

SUXXEED übernahm sowohl das Recruiting als auch die 4-wöchige Einarbeitung mit dem Ziel ein externes Inside Sales Team auf die Beine zu stellen. Schulungen zu den jeweiligen Produkten und Systemen erhielt das Inside Sales Team vom Auftraggeber.

Den Inside-Sales-Mitarbeitenden von SUXXEED wurden je ein bis zwei Vertriebsmitarbeitende des Auftraggebers - Außendienst oder Innendienst - an die Seite gestellt. Das Inside Sales Team stärkte die Kundenbeziehung durch regelmäßigen Kontakt, um Abwanderungsraten zu senken. Zudem hatte es zur Aufgabe, durch gezielte Kampagnen den Kundenwert zu steigern, um C-Kunden zu B- oder A-Kunden zu entwickeln. Angebote mit einem Wert über 500 € wurden vom externen Inside Sales konsequent nachverfolgt.

Projektausbaustufen

Seit 2017: 7 Jahre erfolgreiche Vertriebspartnerschaft



SUXXEED als Impulsgeber & flexibler Vertriebspartner

Testings: Wachstumspotenzial-Identifikation & Risikominimierung
Akquise, Produktneuheiten, Marktansprache internationaler Einsatz etc.

„Ohr am Markt“: Kundenfeedback & regelmäßiger Austausch

Digitalisierung: Predictive Sales Tool-Einsatz salesluxx



Kundenbeziehungsmanagement: Jährlicher Projekt-Zyklus

Vertriebspartnerschaft HAWE & SUXXEED: Fokus auf Wirtschaftlichkeit!



“Mit SUXXEED haben wir eine freundschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Vertriebsleiter HAWE

Ergebnis



38 %
Umsatzsteigerung

im ersten Jahr.

Aufgrund dieser Umsatzsteigerung wurden die SUXXEED-Zielsetzungen jährlich erhöht und die Verantwortung für weitere Kundensegmente übertragen. Die Zielerreichungen lagen innerhalb der siebenjährigen Vertriebspartnerschaft jährlich zwischen 96-117%.

Die Conversion Rate bei Angeboten wurde auf 44% angehoben.

Neue Geschäftsbereiche wurden erfolgreich verprobt: Serviceleistungen wie die Reparatur, Wartung oder Modernisierung von Maschinen werden ebenfalls vom SUXXEED Inside Sales vertrieben. Zusätzlich werden mittlerweile im französischen Markt Neukunden gewonnen, indem ein Lead Development aufgesetzt wurde. Eine Ausweitung auf den italienischen und spanischen Markt ist geplant.

Fragen zum Case oder unseren Leistungen?

SUXXEED Sales Consultants

Christian Soller, Carolina Koschinski

Mobil: +49 172 3188 606

Mobil: +49 173 1922 353

E-Mail: sales@suxceed.de

