

## Key Account Management

### Heben von Kundenpotentialen und Effizienzsteigerungen bei Großkunden

#### Die möglichen Ausgangssituationen

- Großkunden bringen nicht mehr die gewünschten Umsätze und die lang gedienten Key Account Manager führen dieses allein auf die Marktbedingungen zurück.
- Key Account Pläne wurden bisher nicht gebraucht, Hauptsache die Zahlen stimmen.
- Die Entscheider bei den Kunden wechseln schneller, es werden mehr Abteilungen zugezogen.
- Key Account Manager verbringen wegen interner Klärungen weniger Zeit beim Kunden.
- Die Key Account Manager verdienen im internen Vergleich sehr viel und es stellt sich die Frage, ob diese Vertriebsform noch effizient ist?

#### Die Ziele

- Umsatzwachstum
- Steigerung der Umsatz- und Ergebnispotentiale je Kunde
- Steigerung der Vertriebseffizienz

#### Die Vorgehensweise

- Zielsetzungen Key Accounts
- Zuordnung der Key Accounts
- Opportunity Management
- Überprüfung Vertriebsprozesse
- Überprüfung Supportprozesse
- Entlohnungssysteme
- KPI Reporting und Vertriebssteuerung

#### Die Instrumentarien

- Potentialanalysen
- SWOT Analysen
- Key Account Pläne
- Target Account Selling
- Profiling mit digitalen Medien
- Benchmarking
- Provisionsysteme
- Vertriebstraining Neukundenakquisition und Bestandskundengeschäft
- 

#### Ihr Nutzen

- Kurzfristiges und nachhaltiges Heben von Umsatz- und Ergebnispotentialen
- Erhöhung der Kundendurchdringung
- Steigerung der Vertriebseffizienz
- Messung und Steuerung der Vertriebsfolge anhand von KPIs

#### Haben Sie Fragen dazu?

Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Sie erreichen uns per Mail unter [christiankuehl57@aol.com](mailto:christiankuehl57@aol.com) oder unter Telefon 01577 83 74 789



---

#### Dr. Christian Kühl Consulting & Management

Krautgärten 26

D-82057 Icking

E-Mail: [christiankuehl57@aol.com](mailto:christiankuehl57@aol.com)

Mobile: +49 1577 8374 789

USt-IdNr.: DE258225066

Bank: Deutsche Bank

IBAN: DE93700700240905490900

BIC: DEUTDE33MUC