



RENT A **SALESMAN**

Vertrieb on Demand



RENT A SALESMAN

Vertrieb on Demand

"Vertrieb on Demand" für Unternehmen der ITK ist das Geschäftsmodell der RENT A SALESMAN.

Vor dem Hintergrund enger werdender Märkte und wachsender Konkurrenz gilt es den Kunden wieder zu „umwerben“ und dazu zu bringen, dass er ausgerechnet bei Ihnen kauft. Der Kunde möchte persönlich und fachlich qualifiziert angesprochen und nicht mit Massen-Mails und häufig anonymen Call-Center Aktivitäten behelligt werden.

Und genau diese persönliche, qualifizierte Ansprache hat sich RENT A SALESMAN zur Aufgabe gemacht und bietet diese Leistung für Unternehmen der Informationstechnologie und Herstellern von IT Investitionsgütern an.

Zielsetzung

Erweiterung des vorhandenen Kundengeschäftsfeldes durch Identifizierung oder Gewinnung neuer Endkunden oder Vertriebspartner durch effiziente, rationelle Vertriebsleistungen.

Idee

Vor fünf Jahren hatte der Gründer des Partnernetzwerkes den Gedanken - warum Vertriebsdienstleistungen nicht ebenso wie andere technische Dienstleistungen (Headleasing) und Managementdienstleistungen, z.B. Interimsmanagement, erbracht werden sollten. Hieraus entstand die Idee des „Vertriebs on Demand“ mit einer vergleichbaren Vorgehensweise wie in den mittlerweile vom Markt angenommenen technologischen Dienstleistungsbereichen der ITK-Branche.

Dienstleistungen

Die Vertriebsdienstleistungsprodukte gehen von der Kaltakquisition über das regionale Account Management bis hin zum Management auf Zeit in Analyse und Konzeption neuer Vertriebswege zur Neukunden- oder Vertriebspartnergewinnung. Folgende Dienstleistungspakete werden hier derzeit angeboten:

- Lead Generation
- Account Management
- Partner/Distributionsvertrieb und
- Management auf Zeit

Wirtschaftlichkeit

Betrachtet man die Vollkostenrechnung eines Vertriebsmitarbeiters, so kommt man leicht auf einen Stundensatz von über 70 € In der Realität gibt



RENT A SALESMAN

es jedoch, durch Krankheit, Schulungen und administrative Tätigkeiten, keine 100%ige Produktivität im Sinne des vertrieblichen Kundenkontaktes.

Hiergegen stehen Stundensätze von 40 - 60 € für einen freiberuflichen Vertriebsmitarbeiter bei einer Verrechnung ausschließlich produktiver Arbeitszeiten. RENT A SALESMAN verrechnet grundsätzlich Produktivzeiten minutengenau auf Nachweisbasis, vereinbarte Provisionen auf Erfolgsbasis.

Die Kostenkalkulation und Kontrolle waren lange Zeit eine der Hauptdiskussionsthemen im Bereich des Vertriebsoutsourcings. Durch die klare Definition der Vertriebsdienstleistungen als Vertriebsprodukte konnte dies gelöst werden. RENT A SALESMAN bietet Dienstleistungsprodukte mit klar umrissenen Leistungen und Kosten an.

Qualität

Die vertriebliche Qualität ist nachweislich mit der eines internen Vertriebsmitarbeiters vergleichbar oder sogar besser, durch nachweisbare langjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung (Partnerprofile). Wir verfügen über ein breit aufgestelltes Partnerspektrum, von Partnern mit langjähriger Kaltakquisitionserfahrung, über gestandene ITK Account Manager, bis hin zur Vertriebsleitern und ehemaligen Geschäftsführern mit internationalem Erfahrungshintergrund.

Flexibilität

Das Tagesgeschäft ist nicht statisch und kontinuierlich. Es ist ein stetiger Wandel mit immer kürzeren Änderungszyklen. Das Personalwesen muss jedoch kontinuierlichen, statischen Wegen mit langen Vorlaufzeiten folgen. Wir bieten Ihnen Flexibilität durch "Vertrieb on Demand" durch unsere "Stop and Go" Verträge. Auch ein kurzfristiger Engpass oder eine fehlende regionale Präsenz kann hiermit leicht abgedeckt werden. Laufende Vertriebsaktivitäten können mit 14-tägigem Vorlauf jederzeit verringert, vergrößert oder sogar temporär gestoppt werden. RENT A SALESMAN passt sich Ihrer Situation flexibel an.

Kreativität

Warum sollen unsere Kunden nicht von der langjährigen Markterfahrung des einzelnen RENT A SALESMAN Partners und den Erfahrungen des Netzwerkes aus dem Projektumfeld profitieren. Unsere Partner mit konzeptionellen Hintergrund und Managementenerfahrung stehen jederzeit für die Analyse des vertrieblichen Umfeldes und möglicher kreativer Ideen und Konzepten zur Verfügung.

Umsetzung

Ein RENT A SALESMAN Partner tritt für Sie wie ein interner Vertriebsmitarbeiter, jedoch ohne einen Anstellungsvertrag, auf. Die Außendarstellung, je nach Dienstleistungsprodukt, entspricht der eines



Mitarbeiters im Home-Office mit Telefonnummer, Email-Adresse oder Visitenkarte. Hierbei sind verschiedene technische Integrationsmöglichkeiten denkbar. Im Idealfall arbeitet der Partner direkt mit den Kundensystemen (CRM, ...) über VPN oder es wird eine lokale RENT A SALESMAN Infrastruktur kostenneutral bereitgestellt.

Im Einzelfall, bei regionaler Nähe, arbeiten unsere Partner auf Anfrage auch in den Räumlichkeiten des Kunden.

Der RENT A SALESMAN Partner steht dem Kunden im vertraglich definierten Zeitrahmen exklusiv zur Verfügung und arbeitet ausschließlich für den Kundenauftrag. Es ist immer das Ziel eines Partners eine langfristige, kontinuierliche Partnerschaft mit dem Kunden zu erzielen.

Abgrenzung

Die RENT A SALESMAN arbeitet nicht als Handelsvertreter auf reiner Provisionsbasis. Dies hat drei, aus der Praxis entstandene, nachvollziehbare Gründe:

- Als Handelsvertreter, auf reiner Provisionsbasis, kann keine zeitliche Exklusivität oder ein garantiert erbrachter vertrieblicher Aufwand für einen Kunden gewährleistet werden. Hier gelten die Gesetze des Wettbewerbs unter den angenommenen Kundenlösungen und Produkten. Zur Gewährleistung des eigenen kontinuierlichen Geldflusses müssen hier Lösungen und Produkte mit kurzen Entscheidungszeiträumen und höherer Marktakzeptanz bevorzugt vertrieblich behandelt werden. Dies widerspricht dem RENT A SALESMAN Anspruch der zeitlichen, exklusiven Vertriebstätigkeit für einen Kunden wie ein interner Mitarbeiter.
- RENT A SALESMAN hat seinen Schwerpunkt in der Vermarktung komplexer, erklärungsbedürftiger ITK-Investitionsgüter und Dienstleistungen mit längeren Entscheidungszeiträumen. Hier kann aus unternehmerischen Gründen keine Vorfinanzierung durch die RENT A SALESMAN Partner erfolgen.
- Die fachliche Qualität und vertriebliche Erfahrung der RENT A SALESMAN Partner liegt im Segment höherwertiger B2B-Lösungen und Dienstleistungen die bisher nachweislich kaum erfolgreich über das Handelsvertretermodell vertrieben wurden.