

FALL-STUDIE

Erfolgsgeschichten aus unserer Zusammenarbeit.



1. AUSGANGSSITUATION

Die **Jacoby IT Service GmbH**, ein IT-Dienstleister aus Frankfurt, hat sich auf die Vermittlung von IT-Supportern und IT-Administratoren (1st, 2nd und 3rd Level) spezialisiert. Trotz ihres Pools an hoch qualifizierten Fachkräften hatten sie Schwierigkeiten, neue Kunden zu gewinnen und die Auslastung ihrer Mitarbeiter zu maximieren. Die bisherigen Vertriebsstrategien resultierten in wenigen qualifizierten Leads und stagnierendem Wachstum, wodurch eine regelmäßige und planbare Vermittlung von Fachkräften und Freelancern nicht gewährleistet werden konnte. Zusätzlich fehlte es an einer gezielten Marketingstrategie, um die einzigartigen Stärken und Fähigkeiten ihrer Fachkräfte hervorzuheben. Die Konkurrenz im Markt war stark, und ohne eine differenzierte Positionierung konnten sie sich nur schwer gegen andere Anbieter durchsetzen. Dadurch wurde das Potenzial des vorhandenen Fachkräftepools nicht vollständig ausgeschöpft, und das Unternehmen kämpfte mit der Herausforderung, eine konsistente und nachhaltige Umsatzsteigerung zu erreichen.

2. MAßNAHMEN



Zielkunden identifizieren:

Gemeinsam wurden Zielkunden definiert, die von den Dienstleistungen der **Jacoby IT Service GmbH** profitieren könnten. Entschieden haben wir uns für kleinere Mittelständischer zwischen 200 und 1000 MA und klassischen KMU.



Positionierung:

Eindeutige Positionierung und maßgeschneiderte Nutzen-/Wertkommunikation in der Ansprache potenzieller Kunden.



Akquise & Qualifikation

Wir haben eine Kombination aus einer LinkedIn- und Telefonakquise Strategie implementiert. Telefonische Terminfestigung und Qualifikation wurde ebenso implementiert, um planbar für qualifizierte Termine zu sorgen.



Aktive Terminierung durch KONUS:

Ein dreistufiger Verkaufsgesprächsprozess wurde implementiert, was die Vermittlungs- und Verkaufsquote deutlich steigerte.

3. ERGEBNISSE

<70
QUALIFIZIERTE TERMINE

Innerhalb von 9 Monaten wurden mehr als 70 qualifizierte Termine mit potenziellen Kunden generiert.



EXPERTENSTATUS

Durch die bessere Positionierung wurde **Jacoby IT Service** viel eher als Experte wahrgenommen. Verkaufsquoten sowie die Tagessätze & Laufzeiten stiegen.

1-2 P.
PRO MONAT VERMITTELT

Insgesamt können wir planbar zwischen 1-2 Personen pro Monat neu in Projekte vermitteln.

Durch diese gezielte und strukturierte Herangehensweise konnte die **Jacoby IT Service GmbH** ihre Vertriebsaktivitäten optimieren, ihre Marktposition deutlich stärken und nachhaltiges Wachstum erzielen. Dadurch wurden nicht nur mehr qualifizierte Leads generiert, sondern auch die Kundenbindung verbessert. Gleichzeitig konnten die Tagessätze und die Laufzeiten ihrer Dienstleistungen erhöht werden, was zu einer insgesamt höheren Rentabilität und Effizienz des Unternehmens führte.