

OTM: Vom Konzept zur Realität – Aufbau und Skalierung von Vertriebsprozessen

In Zusammenarbeit mit Niklas Ladwig und seinem Unternehmen Own the Marketplaces (OTM) habe ich maßgeblich einen strukturierten Vertriebsprozess entwickelt und implementiert, der langfristiges Wachstum ermöglicht.

Projektfortschritte und Erfolge:

1. Produktentwicklung

Gemeinsam mit Niklas und seinem Team haben wir eine neue Produktlinie entwickelt. Diese wurde gezielt auf die Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten. Bestehende Angebote konnten erweitert und neue Kundengruppen durch die strategische Neuausrichtung angesprochen werden.

2. Markt- und SWOT-Analyse

Eine fundierte Grundlage für die Vertriebsstrategie war die Analyse der Marktbedingungen und die Durchführung einer umfassenden SWOT-Analyse. Durch diese Analyse waren wir in der Lage, die Chancen optimal zu nutzen und die Risiken proaktiv zu managen, wodurch das Unternehmen im Vergleich zu seinen Mitbewerbern an Stärke gewann.

3. Implementierung eines CRM-Systems

In enger Zusammenarbeit wurde ein CRM-System ausgewählt und implementiert, das alle spezifischen Anforderungen von OTM erfüllt. Das System verbessert die Rückverfolgbarkeit und erlaubt eine systematische Betreuung der Kunden, was zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im Team führt.

4. Cold-Call-Skript-Entwicklung und Lead-Generierung

Um den Vertriebsprozess zu unterstützen, erstellte ich detaillierte Cold-Call-Skripte und generierte qualifizierte Leads. Durch diese Maßnahmen konnten die Vertriebsaktivitäten zielgerichteter und erfolgreicher gestaltet werden. Die Abschlussquote konnte signifikant erhöht werden.

5. Vertriebsprozesse optimieren: Upselling-Strategien entwickeln.

Durch die gezielte Optimierung der Prozesse und die Einführung von Upselling-Möglichkeiten ist es uns gelungen, den durchschnittlichen Kundenwert zu steigern und die Verkaufszyklen zu verkürzen. Diese Effizienzsteigerungen trugen direkt zum Umsatzwachstum bei.

6. Neukundengewinnung und über 10.000 Cold Calls

Um den Erfolg des neu etablierten Vertriebsprozesses zu validieren, habe ich eigenständig mehr als 10.000 Cold Calls durchgeführt und eine Reihe von Neukunden gewonnen. Diese Neukundenbeziehungen haben OTM nachhaltig geholfen, zu wachsen.

7. Übergabe und erfolgreicher Projektausstieg

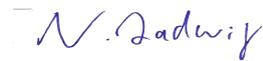
Nach der stabilen Implementierung und Optimierung des Vertriebsprozesses habe ich mich erfolgreich aus dem Projekt zurückgezogen und die Strukturen an das OTM Team übergeben. Damit kann das Unternehmen den eingeschlagenen Weg aus eigener Kraft fortsetzen und die Verkaufserfolge weiter ausbauen.

Zusammenfassung:

Die Zusammenarbeit mit Niklas Ladwig und OTM führte zu einer erfolgreichen Implementierung stabiler Vertriebsstrukturen und messbaren Vertriebsfolgen. Durch die strategische Einführung des CRM-Systems, die Optimierung der Vertriebsprozesse und die Gewinnung von Neukunden wurde die Basis für nachhaltiges Wachstum geschaffen. Gemeinsam mit dem Team haben wir ein stabiles Fundament gelegt, das OTM in die Lage versetzt, den Erfolg eigenständig fortzuführen und weiter auszubauen.



Jakob Krahnert



Niklas Ladwig

Video über die Zusammenarbeit: <https://youtu.be/dmsOIQ-c6HM>