

CASE STUDY

Niklas Gerlach, der Head of Sales der BroadUp GmbH, einem Schweizer Unternehmen mit 15 Mitarbeitern, das Komplettlösungen für Unternehmen anbietet, um eigenständig Videos und Live-Streams zu produzieren, teilt seine Erfahrungen mit FM-Sales. BroadUp ist ein innovatives Unternehmen, das bestrebt ist, seine Vertriebsaktivitäten zu optimieren und sein Geschäft zu skalieren.



BroadUp

HERAUSFORDERUNGEN

BroadUp steht vor einer anspruchsvollen Situation. Das Unternehmen verzeichnet kontinuierliches Wachstum und benötigt talentierte Vertriebsmitarbeiter, um erfolgreich zu skalieren. Vor der Zusammenarbeit mit FM-Sales hatte BroadUp Schwierigkeiten, über soziale Medien und Jobportale ausreichend qualifizierte und talentierte Mitarbeiter für ihr expandierendes Unternehmen zu finden. Die internen Anstrengungen, geeignete Kandidaten zu rekrutieren, waren zeitaufwändig und kostenintensiv. Daher wurde die Notwendigkeit einer externen Unterstützung bei der Mitarbeitersuche offenkundig.

VERLAUF DER ZUSAMMENARBEIT

FM-Sales agierte als spezialisierter Recruiting-Partner für BroadUp und konnte aufgrund ihrer klaren Spezialisierung auf High-Performance SDRs und Sales Manager sowie ihrer transparenten Kommunikation rasch geeignete Kandidaten finden. Die Zusammenarbeit führte zu einer erfolgreichen Einstellung innerhalb von nur drei Wochen.

VOR DER ZUSAMMENARBEIT

BroadUp hegte anfangs Bedenken hinsichtlich Headhuntern aufgrund negativer Erfahrungen in der Vergangenheit. Sie waren besorgt, ob FM-Sales qualitativ hochwertige Kandidaten finden und den Erwartungen entsprechen könnte. Auch bestand die Sorge vor Fehleinstellungen in Bezug auf Unternehmenskultur und Denkweise sowie vor Zeitaufwand.

NACH DER ZUSAMMENARBEIT

Die Kooperation zwischen FM-Sales und BroadUp erzielte beeindruckende Ergebnisse. FM-Sales konnte erfolgreich einen neuen Sales Development Representative für BroadUp gewinnen, der bereits innerhalb von vier Tagen nach seinem Onboarding die ersten Termine generierte. In seiner siebten Woche erzielte der neue Mitarbeiter zwischen sechs und zehn Termine pro Woche – ein außergewöhnliches Ergebnis von beträchtlichem Wert für das Unternehmen.

CASE STUDY

Niklas Gerlach, der Head of Sales der BroadUp GmbH, einem Schweizer Unternehmen mit 15 Mitarbeitern, das Komplettlösungen für Unternehmen anbietet, um eigenständig Videos und Live-Streams zu produzieren, teilt seine Erfahrungen mit FM-Sales. BroadUp ist ein innovatives Unternehmen, das bestrebt ist, seine Vertriebsaktivitäten zu optimieren und sein Geschäft zu skalieren.



BroadUp

ERWARTUNGEN ERFÜLLT?

Die Erwartungen von BroadUp an die Zusammenarbeit mit FM-Sales wurden nicht nur erfüllt, sondern übertroffen. Die schnelle und effiziente Kooperation führte zu erfolgreichen Neueinstellungen von qualifizierten Mitarbeitern, die bereits in kurzer Zeit einen bedeutsamen Beitrag zum Unternehmen leisteten. Im Vergleich zu herkömmlichen Jobportalen und Headhuntern konnte BroadUp von einer zielgerichteten und effizienten Partnerschaft mit FM-Sales profitieren.

WARUM FIEL DIE ENTSCHEIDUNG FÜR FM-SALES?

Die Erwartungen von BroadUp an die Zusammenarbeit mit FM-Sales wurden nicht nur erfüllt, sondern übertroffen. Die schnelle und effiziente Kooperation führte zu erfolgreichen Neueinstellungen von qualifizierten Mitarbeitern, die bereits in kurzer Zeit einen bedeutsamen Beitrag zum Unternehmen leisteten. Im Vergleich zu herkömmlichen Jobportalen und Headhuntern konnte BroadUp von einer zielgerichteten und effizienten Partnerschaft mit FM-Sales profitieren.

WARUM FM-SALES?

FM-Sales arbeitete als spezialisierter Recruiting-Partner für BroadUp und war in der Lage, dank ihrer klaren Spezialisierung auf High-Performance SDRs und Sales Manager sowie ihrer transparenten Kommunikation schnell geeignete Kandidaten zu finden. Die Zusammenarbeit führte zu erfolgreichen Neueinstellungen innerhalb von nur drei Wochen.

EMPFEHLUNGEN

Aufgrund seiner Erfahrungen empfiehlt Niklas Gerlach uneingeschränkt die Zusammenarbeit mit FM-Sales für alle Unternehmen, die qualifizierte Vertriebsmitarbeiter suchen und Wert auf Vertrauen, Qualität und Transparenz legen. FM-Sales zeichnet sich durch eine professionelle Herangehensweise aus, die es Unternehmen ermöglicht, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, während FM-Sales den gesamten Recruiting-Prozess übernimmt. FM-Sales hilft nicht nur dabei, die Bedürfnisse und Anforderungen klar zu definieren, sondern unterstützt Unternehmen auch während des gesamten Prozesses, von der Entscheidungsfindung bis hin zum Onboarding. FM-Sales findet Kandidaten, die gut zum Unternehmen passen und messbare Ergebnisse liefern.

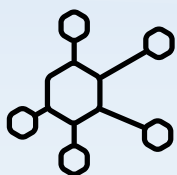
Unsere Zusammenarbeit mit mehr als 200 Unternehmen zeigt, dass nur drei einfache Beschleuniger fehlen, um eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu erreichen.

WIE WIR DICH WEITERBRINGEN:



Die Kunst der Zielgruppenansprache:

Um die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe zu erlangen, ist eine zielgerichtete Ansprache von entscheidender Bedeutung. Die perfekte Positionierung deiner Lösung und ein passendes Angebot sind dabei von großer Bedeutung.



Deine Vertriebsstruktur:

Erreiche planbare Umsätze mit der richtigen Marktstrategie. Durch die Anpassung an deinen Markt und die Einhaltung einer effektiven Struktur erlangst du Kontrolle und Sicherheit über deinen Sales Cycle. Auf diese Weise kann eine Vorhersehbarkeit der Umsätze erzielt werden.



Effektive Anwendung von Verkaufstechniken:

Durch den Einsatz von geeigneten Verkaufstechniken zur richtigen Zeit, kann das volle Potenzial des Vertriebsteams freigesetzt werden und erfolgreiche Ergebnisse erzielt werden.

[HIER KOSTENFREIE ERSTBERATUNG BUCHEN](#)



ERFAHRUNGEN AUS:

