

CASE STUDY

In dieser Fallstudie teilt Alexander Dürr, CTO der Paxly GmbH aus Halle (Saale), seine Erfahrungen mit FM Sales. Paxly ist ein B2B-Unternehmen, das eine digitale eProcurement-Software für Verpackungen anbietet und über 250 Großkunden wie Fiege oder Media Markt betreut.



GAB ES HERAUSVORDERUNGEN?

Vor der Zusammenarbeit mit FM Sales befand sich Paxly auf einem steinigen Pfad. Der Vertrieb war von Anfang an ein Hürdenlauf, und das Unternehmen änderte sein Geschäftsmodell mehrmals, um dem entgegenzuwirken. Doch nichts vermochte das Dilemma zu lösen, der Umsatz blieb gering und das Unternehmen fristete ein Jahr lang sein Dasein. Dür erzählt, dass auch andere Verkaufsschulungen, die sie ausprobierten, keine Früchte trugen. Das Geschäft und die Zahlen verharrten im Stillstand.

UND DIE INVESTOREN?

Die Investoren von Paxly waren sich der schwierigen Lage des Unternehmens aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 bewusst, bevor sie sich für die Zusammenarbeit mit FM Sales entschieden. Dennoch waren sie zuversichtlich, dass das Team von Paxly nach der Pandemie klare Erfolge erzielen könnte. Die Investoren hatten die Erwartung, dass Alexander Dürr und sein Team innerhalb von drei Monaten 10 neue Geschäfte abschließen würden.

VOR DER ZUSAMMENARBEIT

Bevor Paxly mit FM Sales zusammenarbeitete, hatte das Unternehmen mit erheblichen Herausforderungen zu kämpfen. Der Vertrieb gestaltete sich von Anfang an schwierig, und Paxly versuchte mehrmals, sein Geschäftsmodell anzupassen, um die Situation zu verbessern. Dennoch blieb der Umsatz niedrig, und das Unternehmen stagnierte über ein Jahr lang. Andere Verkaufsschulungen und -coachings führten zu keinen spürbaren Fortschritten.

NACH DER ZUSAMMENARBEIT

Die Zusammenarbeit mit FM Sales brachte erhebliche Verbesserungen für Paxly. Alexander Dürr und sein Team sind äußerst zufrieden mit den Ergebnissen. Sie erhielten von FM Sales wertvolle Ratschläge und Werkzeuge, die über den Vertriebsbereich hinaus von großem Nutzen sind. Die Erwartungen wurden erfüllt, und das Team von Paxly ist begeistert von den frischen Ideen und dem Wissen, das sie von FM Sales erhalten haben.

CASE STUDY

In dieser Fallstudie teilt Alexander Dürr, CTO der Paxly GmbH aus Halle (Saale), seine Erfahrungen mit FM Sales. Paxly ist ein B2B-Unternehmen, das eine digitale eProcurement-Software für Verpackungen anbietet und über 250 Großkunden wie Fiege oder Media Markt betreut.

WIE WAR DIE ZUSAMMENARBEIT?

Die Zusammenarbeit mit FM Sales ermöglichte es Paxly, die zwischenmenschlichen Beziehungen zu verbessern. Tägliche Meetings sorgten dafür, dass alle auf dem gleichen Stand waren und halfen, Verbesserungsbereiche zu identifizieren.

Das Vertriebssystem wurde kontinuierlich optimiert, was die Effektivität des Paxly-Vertriebsteams steigerte. FM Sales unterstützte Paxly bei der Verfeinerung ihres Verkaufsansatzes, was zu stetig besseren Ergebnissen führte. Insgesamt betrachtet Alexander Dürr die Zusammenarbeit mit FM Sales äußerst positiv, da sie einen erheblichen Einfluss auf das Geschäft von Paxly hatte.

EMPFEHLUNGEN:

Alexander Dürr empfiehlt aufgrund seiner eigenen Erfahrungen uneingeschränkt eine Kooperation mit FM Sales, insbesondere für SaaS-Startups. Er betont, dass der Vertrieb die Lösung für die meisten anderen unternehmerischen Herausforderungen ist und dass das Programm von FM Sales für 90% der Startups perfekt geeignet ist. Diese Empfehlung richtet er insbesondere an andere Gründer von Startups.



ÜBERBLICK:

In nur zweieinhalb Monaten konnten wir 8 neue Kunden gewinnen und erreichten bereits nach einem halben Jahr die finanzielle Gewinnzone. Unsere Erfolge haben unsere Investoren angenehm überrascht und erfreut.

Unsere Vertriebsmitarbeiter finanzieren sich nun selbst durch Kunden, die im Voraus ein Jahr im Voraus bezahlen. Dies ermöglicht uns, mehr Vertriebsmitarbeiter einzustellen. Die Zusammenarbeit mit FM Sales verspricht eine erhebliche Verbesserung des Vertriebs, was wiederum zahlreiche andere Unternehmensprobleme lösen kann.

Ein höherer Umsatz bedeutet mehr finanzielle Mittel, die in Bereiche des Unternehmens investiert werden können, die noch Verbesserungen benötigen.

Darüber hinaus ist das Mentoring von FM Sales ideal für Start-ups, die schnell skalieren, mehr Kunden gewinnen und ein größeres Publikum erreichen möchten.

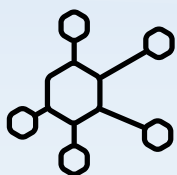
Unsere Zusammenarbeit mit mehr als 200 Unternehmen zeigt, dass nur drei einfache Beschleuniger fehlen, um eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu erreichen.

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:

