

CASE STUDY

Geschäftsführerin der Strudel Agentur Die Strudle Media and Services GmbH ist eine sechsköpfige Digitalagentur aus Wien, die sich auf Web und App Entwicklung spezialisiert hat.

GRÜNDE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Der erste Eindruck war kompetent und sympathisch, und der Beitrag während des ersten Telefonats war überzeugend.

Es ist wichtig, dass man sich bei der Zusammenarbeit mit jemandem gut versteht und eine positive Beziehung aufbaut. Das scheint in diesem Fall gegeben zu sein. Außerdem konnte der Gesprächspartner durch seine Kompetenz überzeugen und hat somit das Vertrauen des Auftraggebers gewonnen. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit basiert immer auf einer guten Kommunikation und einem klaren Verständnis der Erwartungen und Ziele. Wenn dies gegeben ist, kann man gemeinsam erfolgreich und effektiv arbeiten.

VERLAUF DER ZUSAMMENARBEIT

Elisabeth entdeckte in Max einen äußerst kompetenten Sparringspartner, Coach und Mentor. Die Zusammenarbeit mit FM-Sales verlief reibungslos und das Coaching war gut strukturiert, Schritt für Schritt, um die Agentur in ihrem eigenen Prozess voranzubringen.

Erwartungen wurden in mehrfacher Hinsicht übertroffen Komplexität des Verkaufs und die Bedeutung von Nachbereitung



VOR DER ZUSAMMENARBEIT

- Vor Beginn der Zusammenarbeit herrschte große Unsicherheit bezüglich des Angebots und der Zielgruppe.
- Es gab Schwierigkeiten bei der Entwicklung eines klaren Marketingplans.

NACH DER ZUSAMMENARBEIT

- Ein konkreter Verkaufsprozess wurde entwickelt.
- Klarheit und Kenntnis über die Zielgruppen und Kunden wurden erreicht.
- Durch das Coaching konnten bereits neue Kunden gewonnen werden.
- Ständige Weiterentwicklung und Fortschritt wurden erzielt.
- Ergebnisse im Überblick: Mindestens 5 neue Kunden im sechsstelligen Bereich wurden gewonnen; es wurde ein konkreter Sales-Prozess entwickelt, und Klarheit über das Angebot und die Zielgruppe wurde erlangt. Die Erwartungen wurden erfüllt.

CASE STUDY

Geschäftsführerin der Strudel Agentur Die Strudle Media and Services GmbH ist eine sechsköpfige Digitalagentur aus Wien, die sich auf Web und App Entwicklung spezialisiert hat.

WARUM FM-SALES?

Es gibt mehrere Gründe, warum Elisabeth Wiener beschlossen hat, mit FM-Sales zusammenzuarbeiten. Der erste und wichtigste Grund war der positive Eindruck, den sie von Max, ihrem Ansprechpartner, erhalten hat. Sie fand ihn nicht nur kompetent, sondern auch sympathisch. Zweitens hat sie festgestellt, dass die Chemie zwischen ihnen stimmte, was für eine erfolgreiche Zusammenarbeit unerlässlich ist. Schließlich war sie beeindruckt von der hohen Qualität des Beitrags, den Max bereits während des ersten Telefonats geleistet hat. Sie war überzeugt, dass das Qualitätsniveau während der gesamten Zusammenarbeit aufrechterhalten würde. Aus diesen Gründen hat Elisabeth Wiener beschlossen, dass die Zusammenarbeit mit FM-Sales die beste Entscheidung für ihr Unternehmen war.

WAS BRAUCHTE DIE ZUSAMMENARBEIT?

Die Zusammenarbeit mit FM-Sales ist erfolgreich aufgrund von ehrlichem Feedback, der Kombination zweier sich ergänzender Bereiche und der komplementären Arbeitsweise von Max und Robert. Die Expertise und Erfahrung von FM-Sales sowie Hilfsbereitschaft, Motivation und konstruktive Kritik führen zu einer bereichernden und erfolgreichen Zusammenarbeit im Recruiting-Prozess.



ERFOLGE

- Besseres Verständnis für Onboarding im Sales-Bereich
- Gewinnung von Tool-Kompetenzen durch
- Einführung neuer Prozesse
- Vielfältige Learnings in einem Bereich außerhalb der eigenen Kernkompetenz
- Kontinuierliche Optimierung des gesamten Prozesses

EMPFEHLUNG

Personen, die im Sales-Bereich Personal suchen und ihre Zielgruppe genau definieren möchten, sollten eine Zusammenarbeit mit FM-Sales in Betracht ziehen. FM-Sales kann bei der Entwicklung von Selbstsicherheit und Wissensvermittlung helfen, ein solides Grundgerüst schaffen, bevor jemand an Bord geholt wird. Besonders für diejenigen, die selbst noch nicht viel Sales-Erfahrung haben, kann FM-Sales unterstützend wirken, um Expertise im Bereich Sales zu gewinnen.



Make
GROWTH
Happen.

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

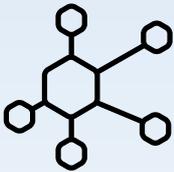
WIE WIR DICH WEITERBRINGEN:

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:



HAYS
Working for
your tomorrow

Personio

LinkedIn

RAYLYTIC
medical data automation

ORACLE

Meta