



Interim Management Vertrieb und Marketing

„ ... immer einen Schritt voraus!“

SEIKO-Consulting Gesellschaft für Unternehmensentwicklung & Kommunikation mbH

Interim Management im Bereich Vertrieb und Marketing

Die Anforderungen an die Vertriebsseite der Unternehmen werden unter anderem durch die Digitalisierung und das Content Marketing immer komplexer. Der Wettbewerb um die Aufmerksamkeit der Kunden wächst stetig. Kein Unternehmen kann sich Schwierigkeiten im Vertrieb ohne Einbußen auf der Ertragsseite leisten. Entscheidend für den Erfolg ist nicht nur ein gelungenes unternehmensweites Zusammenspiel zwischen Produktentwicklung und Management, Kommunikation und Vertrieb. Ebenso wichtig ist der Einsatz von neuen Entwicklungen, zum Beispiel im Marketing, im CRM-System und eine laufende Optimierung all dieser Bereiche.

Für diese anspruchsvolle Herausforderung sind die richtigen Experten unabdingbar, um langfristig erfolgreich zu sein. Hier kann das Instrument „Interim Management“ eine wertvolle, zeitlich begrenzte Unterstützung sein.

Aufgabenfelder

Interim Management im Vertrieb und Marketing ist eine Aufgabe für Generalisten mit viel Führungserfahrung und eine exzellente Kenntnis von aktuellen Strukturen und Prozessen.

Betriebswirtschaftliches Know-how ist genauso erforderlich, wie ausgeprägte analytische und kreative Fähigkeiten. Denn erfolgreich ist eine Vermarktungsstrategie erst dann, wenn die perfekte Positionierung des Produktes in einem abgestimmten und nachvollziehbaren Verkaufserfolg gelingt.

Das Aufgabenspektrum reicht dabei vom Projektmanagement, über Marktanalysen, Erarbeiten und Implementieren von Vertriebsprozessen und –Strategien, über Vertriebsschulungen und Coaching, bis hin zum aktiven Verkauf.

Bei Absatzproblemen von Produkten oder Dienstleistungen kann die Ursachenforschung schnell emotional und zeitaufwändig werden. Hier lohnt sich der Einsatz von externen, erfahrenen Führungskräften.

Interim Management in Vertrieb und Marketing bedingt auch umfangreiche Kommunikation nach innen und außen. Dadurch ist es möglich, eine Marke im Markt aufzubauen und nachhaltig zu etablieren.

Positionen

Im Rahmen des Interim Managements im Vertrieb und Marketing besetzen wir folgende Positionen:

- CSO (Chief Financial Officer: Geschäftsführer, Vorstand, Leiter Vertrieb)
- CMO (Chief Marketing Officer: Geschäftsführer, Vorstand, Leiter Marketing)
- CCO (Chief Communication Officer: Geschäftsführer, Vorstand, Leiter Kommunikation)
- Business Development Manager
- Key Account Manager
- Sales Manager
- Brand Manager
- Leiter Call Center



Kosten Interim Management

Basis für die Vergütung des Interim Managers ist ein Dienstvertrag. Die Vergütung setzt sich immer aus einem Festbetrag und einer erfolgsabhängigen Komponente zusammen.

Dieser richtet sich nach:

- Dauer des Einsatzes
- Anzahl der Einsatztage
- Art der Aufgabe
- Umfang der Verantwortung

Bei Auslandseinsätzen ist ein Aufschlag für die Strapazen von Isolation, Klima oder Komfort üblich, der sich an den Richtwerten von Seiko orientiert.

Abgerechnet werden nur tatsächlich geleistete Einsatztage. Der Tagessatz wird in Euro abgerechnet. Reise- und Übernachtungskosten, sowie alle Auslagen, die mit dem Interim Mandant in Verbindung stehen, werden im Rahmen der beim Kunden üblichen Reisekostenrichtlinien vom Interim Manager dem Auftraggeber direkt in Rechnung gestellt, jedoch mindestens die steuerlich ansetzbaren Aufwendungen. Für Spesen bei Auslandsreisen gelten die Kreditkartenabrechnungen. Bei Auslandsmandanten werden auch die Reisetage als Einsatztage abgerechnet. In einigen Zielländern gilt eine 6-Tage Woche. Daher können durchaus 26-28 Tagessätze/Monat anfallen.



SEIKO Consulting

Gesellschaft für Unternehmensentwicklung & Kommunikation mbH

Am Pfarracker 19

41812 Erkelenz

Tel. +49 (0) 2431 18139832

info@seiko-consulting.de

