



# Inside-Sales

SEIKO-Consulting

Gesellschaft für Unternehmensentwicklung & Kommunikation mbH

# Mit uns können Sie viel(e) erreichen.

Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen im digitalen Zeitalter des WEB 2.0 stellt neue Herausforderungen an Ihr Verkaufsteam! Potenzielle Kunden von heute nutzen das Internet, Suchmaschinen und soziale Netzwerke, um sich lange vor dem Kauf zu informieren und ihre Kaufentscheidung vorzubereiten. Gleichzeitig denken und handeln sie nachhaltig und werteorientiert.



Das bedeutet, dass potenzielle Kunden nicht den Kontakt zum Verkäufer der „alten“ Schule suchen, sondern sie möchten mit Spezialisten sprechen, die exakt die Bedürfnisse und einen Mehrwert für den Käufer identifizieren und in den Vordergrund stellen können. Diesem Anspruch Ihrer Kunden müssen Sie sich stellen. Gleichzeitig erwarten Sie von Ihren Spezialisten, dass sie das komplexe Handwerk des „Verkaufens“ zusätzlich beherrschen.

Erfolgreiches Verkaufen heißt: Telefonische Kaltakquisition, Termine vereinbaren, Besuche...und noch einmal telefonieren, telefonieren und noch einmal telefonieren.

Glauben Sie wirklich, dass Ihre Mitarbeiter dies tagtäglich, motiviert und nachhaltig tun? Sie kennen die Antwort selbst.

Diese Problematik zwischen Spezialisten und Verkäufern macht sich insbesondere bei Freiberuflern sowie bei Klein- und Mittelständischen Unternehmen (KMU) bemerkbar. Die Spezialisten sind vorhanden, eine professionelle vertriebliche Unterstützung fehlt jedoch häufig, da die notwendigen Ressourcen selten vorhanden sind.

Genau hier setzt das Geschäftsmodell der SEIKO-Consulting an. Wir möchten und können Ihnen einen Teil dieses Verkaufsprozesses abnehmen. Sie haben Ihre Kernkompetenz und Ihre Spezialisten. Unsere absolute Kernkompetenz ist es, für Sie und Ihre Spezialisten potenzielle Interessenten zu identifizieren und anzusprechen. Wir vereinbaren in Ihrem Namen und für Ihre Spezialisten „Expertengespräche“ mit potenziellen Kunden. Ihre Spezialisten beginnen den Verkaufsprozess mit Ihrer Kernkompetenz und können sich ganz darauf konzentrieren. Dies erhöht massiv die Abschlusswahrscheinlichkeit.

Der Inside-Sales-Dienst durch SEIKO Consulting kann sehr flexibel gestaltet werden. Bestandteile des Leistungsspektrums umfasst u.a.:

- Adressbeschaffung
- Adressaufbereitung
- Entscheiderqualifizierung
- Kaltakquisition
- Terminierung
- Vermittlung von Expertengesprächen
- Versand von Informationsmaterialien
- Kontaktpflege via Telefon, E-Mail, Social Media

Sie verfügen damit über eine starke und schlagkräftige Verkaufsunterstützung, auf die sich Ihre Spezialisten hundertprozentig verlassen können.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit zwischen Ihnen und SEIKO Consulting liegen auf der Hand:

- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft
- Reduzierung der Vertriebskosten
- Erhöhung der Verkaufseffektivität
- Klare Prozesse und Verantwortungen
- Unterstützung mit Verkaufsexperten
- Zugriff auf Marketingspezialisten

Weitere individuelle Vorteile für Ihr Unternehmen identifizieren wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

## Unsere Mitarbeiter

SEIKO Inside-Sales Mitarbeiter sind weit mehr als Telefonisten aus einem Call-Center. Inside Sales Mitarbeiter von SEIKO haben Lust zum Telefonieren, sind freundlich und haben einen professionellen Umgangston. Unsere Mitarbeiter besitzen eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit. Sie verfügen über Abschlussstärke und Überzeugungskraft sowie eine schnelle effiziente Arbeitsweise. Branchenspezifischer technischer Sachverstand ist genauso gefragt wie sehr gute Fremdsprachenkenntnisse; eine ausgeprägte Servicementalität ist bei allen Mitarbeitern in unserem Inside-Sales Team Pflicht.



## Unsere Kunden

Jede Branche hat ihre eigenen Regeln und Gesetze. Je besser man diese kennt, desto besser kann man unterstützen und beraten. Aus diesem Grund haben wir Teams aufgebaut, die sich auf die besonderen Fragestellungen der einzelnen Branchen und Sektoren spezialisiert haben.

Damit können wir unseren Kunden ein individuelles, branchenspezifisches Dienstleistungs- und Beratungsangebot bieten, das alle Fragen rund um den Vertrieb und das Marketing umfasst.

Wir unterstützen insbesondere folgende Branchen:

- Unternehmens- / Managementberatungen
- Softwarehersteller
- Softwaredienstleister
- ITK-Dienstleister
- Allgemeine Dienstleistung
- Ingenieur-Dienstleistungen
- Maschinenbau
- Solarbranche

Fragen Sie uns, wir finden Wege.

## Dienstleistungen



**Consulting - Beratung:** Ein wesentlicher Faktor für einen erfolgreichen Vertrieb sind klare Prozesse in einer definierten Organisation mit nachvollziehbaren, transparenten Zielen und Regeln. Wir unterstützen Sie bei der strategischen und operativen Optimierung Ihrer Vertriebsorganisation und Vertriebsprozesse.



**SEIKO Akademie:** In der SEIKO Akademie trainieren wir "Immer besser verkaufen". Technik, Motivation und die Bereitschaft zu üben, üben und noch einmal zu üben zeichnet den erfolgreichen Verkäufer aus. Wir trainieren und motivieren Ihr Verkaufsteam. So führen wir Ihre Mannschaft Schritt für Schritt zur Spitzenleistung und zum Erfolg.



**Coaching – Motivation:** In unserem Coaching-Motivationsprogramm wenden wir uns ganz gezielt an Führungskräfte aus dem Unternehmensmanagement. Als Ansprechpartner auf Augenhöhe coachen und motivieren wir diese Zielgruppe zur Höchstleistung ohne den Faktor "Mensch sein" zu vernachlässigen.



# seiko-consulting.de

Wir sind immer in Ihrer Nähe.

## SEIKO Consulting

Gesellschaft für Unternehmensentwicklung & Kommunikation mbH

Graf-Adolf-Platz 15

40212 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 211-88242-439

[info@seiko-consulting.de](mailto:info@seiko-consulting.de)

