

Ziel / Aufgabe



- Erschließung der Neugeschäfts- und Ertragspotenziale im Individual- & Systemgeschäft
- Markterschließung von Geschäfts- und Gewerbekunden durch Ausbau des standardisierten Systemgeschäfts
- Vertriebliche Aufstellung gemäß der Sparkassenstruktur durch Zusammenführung des Vertriebs „Sparkassen und Mittelstand“ in den Regionen
- Neue vertriebliche Gebietsaufteilung
- Verbindung der Struktur und Zielvorgaben in einem Vergütungssystem (Zielsystem)

Branche



- Leasing
- Non Captive
- Sparkassen-Finanzgruppe

Projekthalte



Ergebnis / Nutzen



- Zusammenlegung von Direkt- und Partnervertrieb
- Ausbau des Spezialistenvertriebs (Transport & Logistik)
- Intensivierung des Systemgeschäfts durch Ausbau der Vertriebstrainer
- Enabling des Systemgeschäfts durch Aufbau des S-Beratungsteams und des Impulsmanagements
- Aufbau „One Face to the Customer“ mit Fokus auf dem Systemgeschäft durch die Funktion S-Koordinator
- Konzeption und Einführung eines neuen Vergütungssystems (Zielsystem)