

Programm 2008

AK Vertrieb

Der Vertrieb ist in einem Unternehmen dafür zuständig, den Investitionsbedarf zu erkennen, zu wecken und zu bedienen. In Zeiten zunehmender Konkurrenz auf Anbieterseite und stagnierender Nachfrage beim Kunden kommt dem Vertrieb wie selten zuvor eine wichtige Schlüsselrolle zu. Käufer sind kritischer und informierter denn je und immer weniger bereit, viel Zeit in Produktauswahlverfahren zu investieren. Produkte und Dienstleistungen unterscheiden sich augenscheinlich immer weniger voneinander, die Differenzierung wird aufwendiger. Die Vertriebsdauer von Produkten und Dienstleistungen in der ITK-Branche hat sich deutlich verlängert, Kunden achten verstärkt auf die Kosten, Entscheidungen für Investitionen werden zunehmend in internationalen Firmenzentralen gefällt. Um den daraus resultierenden gestiegenen Anforderungen an den Verkäufer gerecht zu werden, ist eine professionelle und strukturierte Vorgehensweise bzw. ein Lösungsverkauf vonnöten, der sowohl den Kunden zufrieden stellt als auch den Zielen des Unternehmens genügt.

Der Arbeitskreis unterstützt seine Mitglieder mit Best Practices und konkreten Handlungsempfehlungen, wie bspw. Leitfäden zu Vertriebssteuerung und Führung oder dem Deutschen Vertriebs Performance Index, einer Studie über die Vertriebssituation am Point of Sale.

Der Arbeitskreis trifft sich ca. dreimal jährlich, zu einzelnen Themen werden Projektgruppen eingerichtet.

Themen

- Führung im Vertrieb (Führungsmethoden, Vertriebscontrolling und Measurement, CRM)
- Vertriebsstrategien (Preismodelle, direkte/indirekte Vertriebsmodelle, Wettbewerbspositionierung)
- HR im Vertrieb (Personalauswahl und Qualifizierung, Beurteilungsverfahren, Entlohnung etc.)
- Organisation und Planung (Modelle, integrierte Salesplanung)
- Vertriebsunterstützende Tools

Ziele und Aktivitäten

- Gegenseitige Information und Erfahrungsaustausch
- Vorstellung von Best Practices, Durchführung von Case Studies
- Kooperationsveranstaltungen auf Messen (bspw. CeBIT, Systems, SalesProf)
- Erstellung von Leitfäden und Checklisten
- Erstellung von Studien und Umfragen, Information von Mitgliedern und Öffentlichkeit

Internet: <http://www.bitkom.org/vertrieb>

Eckdaten

	2007	2008
Veranstaltungen (Teilnehmer)	5 (100)	3 (60)
Telefonkonferenzen	12	10
Presseinformationen, Autorenbeiträge, Interviews	2	2
Stellungnahmen, Publikationen	2	2

Vorsitzender: Wolfgang Wintermeyer, Lufthansa Systems Group

Stellvertretender Vorsitzender: n.n.

Weitere aktive Mitglieder: Beta Systems, Bardenheuer, Fujitsu Siemens Computers, IBM, Kyocera, Novell, ORACLE, SAP, TechniData, TietoEnator, T-mobile, Toshiba, Wietler&Partner, u.a.

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10 A
10117 Berlin-Mitte
Tel. +49. 30. 27576-0
Fax +49. 30. 27576-400
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartnerin

Daniela Graf
Referentin
Marketing und Vertrieb
Tel. +49. 30. 27576-123
Fax +49. 30. 27576-139
d.graf@bitkom.org

Präsident

Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
August-Wilhelm Scheer

Hauptgeschäftsführer

Dr. Bernhard Rohleder