

Ronald Gleich, Sabine Hartje, Thorsten Lips, Mike Schulze (Hrsg.)

# Sales Performance Excellence

Lösungsansätze für eine wirksamere Vertriebssteuerung

Haufe Gruppe  
Freiburg • München • Stuttgart

# Inhalt

## Kapitel 1: Standpunkt

Experten-Interview zum Thema „Vertriebssteuerung“ <i>Karl Schregle, Mike Schulze, Sabine Hartje</i> .....	15
--	----

## Kapitel 2: Grundlagen & Konzepte

Sales Performance Measurement: das „GPS“ für exzellente Vertriebssteuerung <i>Oliver Greiner, Thorsten Lips, Sabine Hartje</i> .....	25
Vertriebssteuerung: Grundmodelle, Planungsinhalte und Erfolgsmessung in der Praxis <i>Thorsten Lips, Sabine Hartje, Arno Brenner</i> .....	37
Customer Value-Analyse: Wertorientierte Steuerung von Kundenbeziehungen <i>Martin Esch, Mike Schulze, Ronald Gleich</i> .....	49
Win-Loss-Report: Erfolge im Vertrieb durch Analyse von Akquisitionsprozessen steigern <i>Alexander Dietzel</i> .....	65
Strategische Vertriebsentwicklung erfordert eine Emanzipation vom Marketing <i>Dirk Kossey, Georg Oecking</i> .....	81

## Kapitel 3: Umsetzung & Praxis

Customer Value Prediction am Beispiel des Intralogistik-Anbieters STILL <i>Matthias Klug, Parsis Dastani</i> .....	101
Smart Analytics im Web: Vorgehen und Kennzahlen zur erfolgreichen Conversion von Leads in Kunden <i>Jutta Hobbelhagen, Christine Hiss</i> .....	113
Angebotswesen im Anlagenbau: 10 Bausteine für eine effiziente Angebotserstellung <i>Thomas Henties</i> .....	131
Produkt- und Kundenrentabilität durch neue Kennzahlen und optimierten Planungsprozess steigern <i>Christoph Kopp, Johannes Grünbacher</i> .....	145

## Kapitel 4: Organisation & IT

Sales Excellence @ SGL Carbon: Best-Practice-Beispiel für die nachhaltige Verbesserung von Vertriebsprozessen <i>Karin Born</i> .....	159
Vertriebsergebnisrechnung in S/4HANA verbessert Datenqualität und Aktualität des Reportings <i>Rosemarie Pichler, Stefan Gerdes</i> .....	179
Standortrelevante Daten für Portfolioanalysen, Standortentscheidungen und Vertriebsplanung nutzen <i>Bálint Palotai, Gábor Ádám, Attila Oláh, Attila Hürkecz, Zoltán Szoleczki</i> .....	195

## Kapitel 5: Literaturanalyse

Literaturanalyse zum Thema „Vertriebssteuerung“ <i>Martin Esch</i> .....	224
Stichwortverzeichnis.....	229