

CASE STUDY

Pianificazione efficace ed efficiente dei processi di vendita

IL CLIENTE

L'azienda fornisce servizi, strumenti tecnologici, software specializzati, sistemi di gestione del flusso di dati e database. Oltre ad essere il leader mondiale nel CRM per le aziende farmaceutiche, è anche uno dei principali fornitori di dati strategici del settore sanitario.

LA SFIDA

L'obiettivo del progetto è quello di comprendere le attività di vendita e le regole che le governano per riuscire a sviluppare un approccio strutturato e sistematico alle vendite e una pianificazione efficace ed efficiente dei risultati.

LA NOSTRA SOLUZIONE

A seguito di una fase di analisi orientata a comprendere lo specifico mercato di riferimento ed i relativi KPIs, è stato erogato un percorso formativo destinato alla forza commerciale con la creazione di:

- Un modello comune per una gestione attiva del processo di vendita
- Criteri condivisi per classificare i clienti e le opportunità e ripartire di conseguenza risorse e active selling time
- Un sistema di gestione pro-attiva delle opportunità presenti nella pipeline
- Un sistema di gestione pro-attiva delle opportunità presenti nella pipeline
- Un tool operativo per ottenere forecast più attendibili
- Strumenti operativi per ottimizzare quantità, qualità e direzione dello sforzo di vendita

IL RISULTATO

- Chiara visibilità delle corrette attività da declinare a sostegno del business
- Miglioramento nelle ratio di conversione delle opportunità con cicli di vendita lunghi
- Maggiore visibilità e un maggior controllo sul destino delle proprie attività di vendita
- Chiara comprensione del legame attività-risultati