

*S4R* ist eine Organisation, in welcher sich erfahrene Vertriebsexperten zu einem Sales Pool zusammengeschlossen haben. Es werden Mandate für den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen von in- und ausländischen Firmen übernommen. Dabei wird sehr darauf geachtet, dass keine konkurrenzierende Produkte vertrieben werden sondern, dass sich die Produkte möglichst ergänzen und somit interessante Synergien erzeugt werden. Dadurch wird die Organisation klein, fein und effizient gehalten. Der Vertriebs Pool ermöglicht einen optimalen Austausch von Erfahrungen und den Beziehungsnetzwerken. Des Weiteren steht ein erfahrener *S4R* Vertriebsleiter für das Coaching zur Verfügung. Motivation, Teamwork und die damit verbundene Steigerung der Effizienz aller Beteiligten steht vor einer 100%igen Auslastung der Vertriebsexperten.

In der sich ständig verändernden Geschäftswelt ist der Faktor Zeit „Time to Market“, sowie Effizienz für alle kundenorientierten Prozesse, Produkte und Dienstleistungen von höchster Bedeutung.

Jede Strategie wird an ihrer Umsetzung gemessen. Nur durch den Einsatz von Erfahrungen, Netzwerken, Motivation und Kostenbewusstsein lassen sich die Projekte auch zum Erfolg führen.

Durch Kreativität, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit unterscheiden sich die erfolgreichen von den weniger erfolgreichen Unternehmen.

Rasche und effiziente Einsatzmöglichkeiten der Verkaufsexperten optimieren die Umsetzung Ihrer Projekte. Die Optimierung der Kosten durch den gezielten und temporären Einsatz von personellen Ressourcen vor Ort, ohne dass eine umfassende Infrastruktur zur Verfügung gestellt werden muss, kann durchaus sehr beachtlich sein. Unsere Kunden müssen sich nicht um Personalrekrutierungen, sowie Arbeitsgesetze (Kündigungsfristen, Versicherungen, etc.) kümmern.

Wir bieten Ihrem Unternehmen neue Möglichkeiten, die angesichts von unflexiblen Arbeitsgesetzen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für Ihre Unternehmung sein könnten.

Mit den Dienstleistungen von *S4R* werden gleich 2 grundlegende Bedürfnisse der heutigen Geschäftswelt abgedeckt:

1. Das Bedürfnis der Unternehmungen nach einer effizienten, der Grösse des Unternehmens angepassten flexiblen Vertriebsorganisation.
2. Das Bedürfnis vieler hoch qualifizierter Vertriebsexperten nach einem neuen Lebensrhythmus, bei dem sich Spitzenbelastungen und Ruhepausen abwechseln

Nur wenn es uns gelingt beiden Bedürfnissen gerecht zu werden, erreichen wir eine, für alle Beteiligte, befriedigende Situation. Dies wiederum ermöglicht uns mit grosser Sicherheit schnell, erfolgreich und unkompliziert die Produkte unserer Kunden an den Markt zu bringen.

Die Unterstützung durch die *S4R* wird projektspezifisch auf Ihre Unternehmung abgestimmt. Sie kann folgende Bereiche umfassen:

- Vertriebsstrategie (abgeleitet aus der Unternehmensstrategie, Produktportefolio etc.)
- Zielsetzungen
- Akquisition (Telefon, Mailing, etc.)
- Vertragsabschluss
- Account Management (Betreuung von bereits bestehenden Kunden)
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Ferner bietet Ihnen die [S4R](#) eine Unterstützung in verkaufsnahen Bereichen wie z.B.:

- Vertragsrechtliche Aspekte
- Direkt Marketing Aktivitäten (Leads Generierung, Newsletter, etc.)
- Personelle Anforderungen etc.

[S4R](#) arbeitet mit spezialisierten Partnern zusammen und ermöglicht Ihnen dadurch eine kundenspezifische Betreuung über den gesamten Vertriebsprozess in der von Ihnen benötigten Tiefe.

Durch eine kontinuierliche Berichterstattung, sowie unter Umständen die Integration in Ihre Systeme (CRM) sind Sie betreffend den Verkaufsaktivitäten immer auf dem aktuellen Stand. Die Vertriebsspezialisten sind in unsere Vertriebsorganisation mit Vertriebsleiter eingebunden und nehmen an regelmässigen Vertriebsmeetings teil. Bei einem ungeplanten Ausfall Ihres Vertriebsmitarbeiters wird aus diesem Sales Pool rasch und unkompliziert ein Ersatz gestellt.

In einem ersten Gespräch definieren wir gemeinsam wie und wo wir Sie optimal unterstützen können. Die Service Road Map wird gemäss Ihren unternehmerischen Bedürfnissen massgeschneidert.

Sie werden rasch erkennen, dass sich der externe Vertrieb rechnet durch:

- Motivierte und erfahrene Vertriebsmitarbeiter nach Bedarf.
- Keine langfristigen Verbindlichkeiten.
- Basis – und Infrastrukturkosten Aufteilung auf verschiedene Mandate.
- Synergien durch geschickte Kombination von Produkteportefolios aus verschiedenen Mandaten.
- Flexibler und rascher Auf- und Abbau von Vertriebsressourcen, je nach Bedarf.
- Anstelle von Sprungkosten lineare Kosten beim Auf- und Abbau von Verkaufsressourcen.
- Nutzen von Netzwerken und Erfahrungen der Vertriebsmitarbeiter in der Verkaufsorganisation.
- Coaching des Vertriebsmitarbeiter durch den [S4R](#) Vertriebsleiter
- Die Möglichkeit der Übernahme von geeigneten Vertriebsmitarbeitern (Try & Hire)
- Möglichkeit zur intensiven Nutzung der persönlichen Netzwerke der Vertriebsmitarbeiter  
z.B. durch periodische Wechsel der Vertriebsmitarbeiter.
- Das abgerundete Service- Portfolio im Vertriebsprozess der [S4R](#)

Unsere Erfahrungen zeigen, dass wir eine WIN – WIN Situation für alle Beteiligten erreichen.

Testen Sie uns in einem ersten, unverbindlichen Gespräch.