

- Verbringen Sie mehr Zeit am Tag damit, Kundengespräche zu führen, statt administrative Aufgaben zu erledigen?
- Verbringen Sie viel Zeit damit, kundenrelevante Daten wie Angebote oder Aufträge zu suchen?
- Verbringen Sie viel Zeit damit, nachzuvollziehen, welche Aktivitäten andere Vertriebsmitarbeiter mit einem Kunden durchgeführt haben?
- Existiert ein einheitlicher Vertriebsprozess und ist dieser in Form von Arbeitsanweisungen dokumentiert?
- Sind Sie bereit, Ihre Arbeitsergebnisse transparent zu machen, um bessere Ergebnisse zu erzielen?
- Müssen Sie aktuell für Ihre Arbeit mehrere Systeme gleichzeitig bearbeiten?
- Sind Sie bereit, bei einer Salesforce-Einführung mit Ihrem Wissen und Expertise zu unterstützen?