

Commercial Excellence Approach

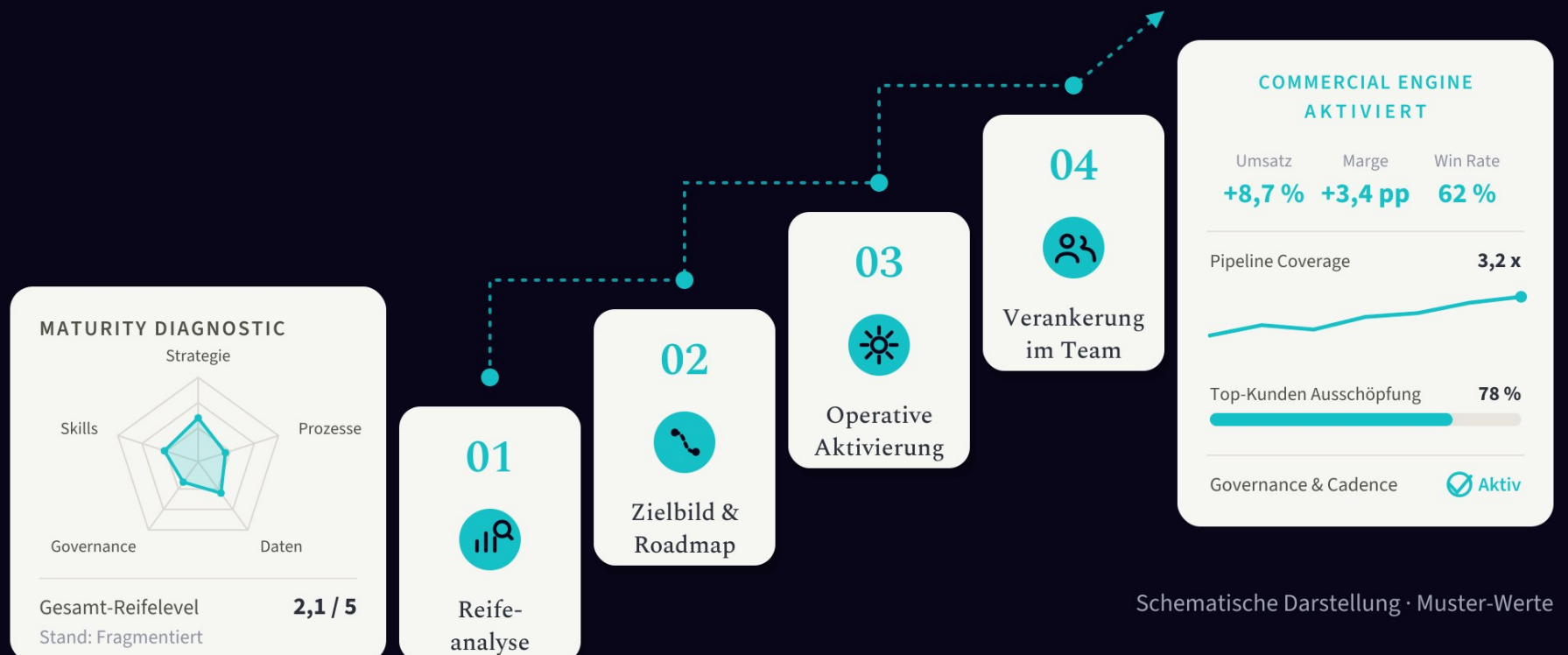
STRAT^{II}EXX

Nicht *mehr Initiativen*:
Mehr Zusammenspiel aller Vertriebsbeteiligten.

Woran CSOs den Handlungsbedarf erkennen



In vier Schritten zur wirksamen Commercial Engine



FÜR IHR MANDAT CSO · Head of Sales B2B-Industrie · multi-country

clemens.oertel@strat-exx.com

1 / 2

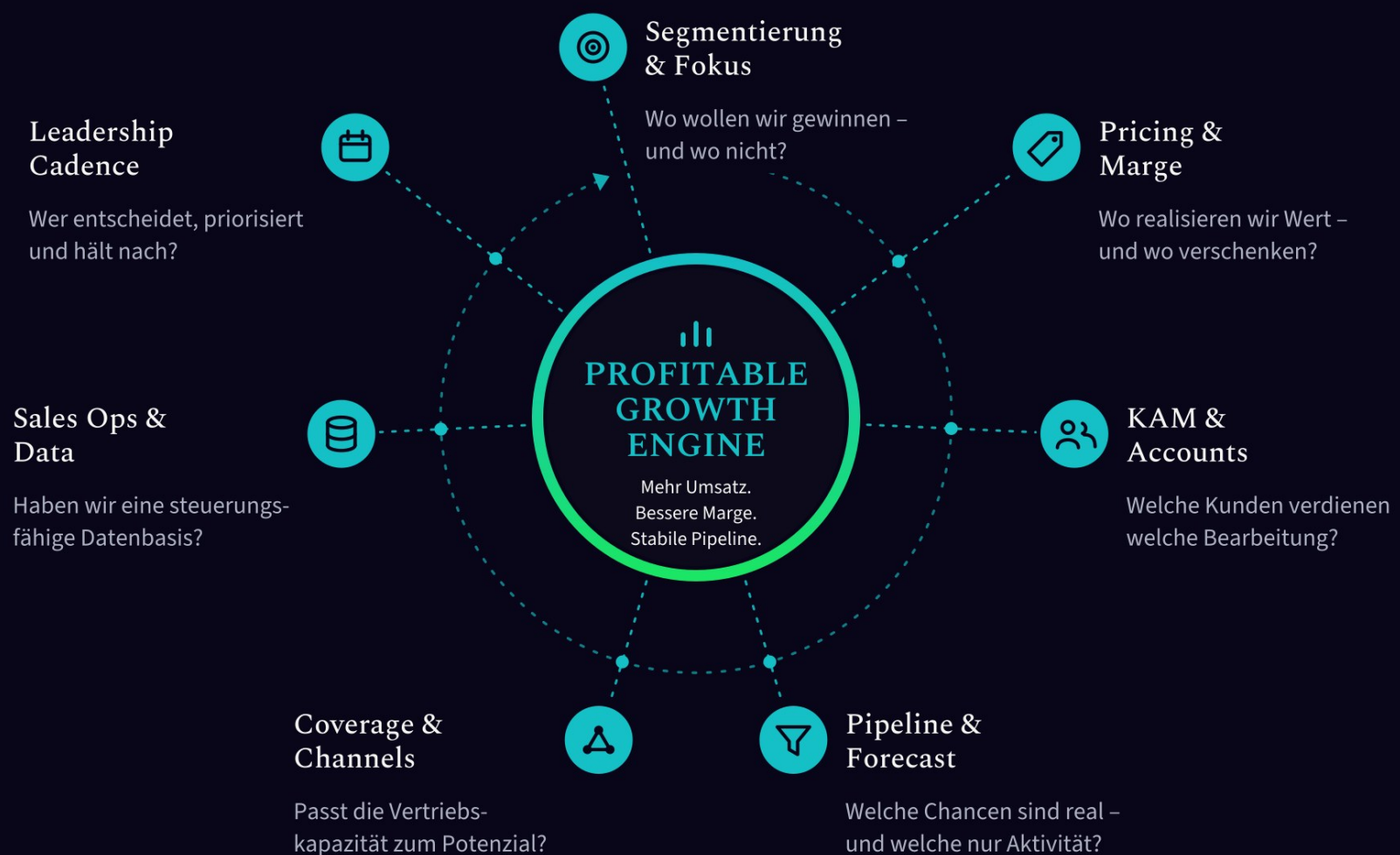
www.strat-exx.com

Commercial Excellence Operating Modell

STRAT^{II}EXX

Wenn Umsatz, Marge und Pipeline besser werden sollen, muss die kommerzielle Funktion als *Betriebssystem* geführt werden.

Sieben Stellhebel — ein Betriebssystem



Worauf das Betriebssystem einzahlt (Auswahl)


Wachstum in den richtigen Feldern
Fokus schärfen.
Potenzial heben.


Mehr Marge durch bessere Preisrealisierung
Wert durchsetzen.
Rabatte senken.


Höhere Win Rate & Pipeline-Qualität
Richtige Chancen.
Besser gewinnen.


Wirksame Organisation und klare Führung
Fähigkeiten entwickeln.
Nachhaltig verankern.