

3 Zahlen für *starke Vertriebssteuerung.*

Woran ich erkenne, wie gut eine Vertriebsorganisation wirklich gesteuert ist.



Forecast-Abweichung
zum Quartal

Gut: < 10 %

Alarmierend: > 20 %

Abweichung zum
Quartalergebnis — je
größer, desto schwächer
die Forecast-Disziplin.



Pipe ohne Bewegung
> 60 Tage

Gesund: < 20 %

Kritisch: > 35 %

Stehende Deals sind oft
der früheste Hinweis auf
fehlende Steuerung.



Pipe in priorisierten
Wachstumsfeldern

Steuerung greift: > 60 %

Verläuft im Sand: < 30 %

In vielen Industrie-
Vertrieben nur 25–35 %.

Die Pipeline ist der ehrlichste Spiegel.

Nicht: Wie viel Pipeline? Sondern: Ist es die richtige?

FÜR IHR MANDAT



CSO · Vertriebsleitung · BU-Heads



B2B-Industry · multi-country

clemens.oertel@strat-exx.com

www.strat-exx.com