



Vertrieb systematisch aufbauen

Architektur entwickeln und wirksam umsetzen

In vielen Unternehmen ist Vertrieb gewachsen, aber nicht gebaut. Prozesse sind unklar, Rollen unscharf, Steuerungsinstrumente fehlen oder greifen nicht.

Prozesse und Erfolge sind abhängig von Einzelpersonen. Doch Wachstum bleibt zufällig und wirkt strategisch wenig steuerungsfähig.

Vertrieb braucht Struktur, unabhängig von Personen. Und Menschen, die in dieser Struktur wirksam arbeiten wollen. Genau hier setzt Holism an.

1. Transparenz schaffen

Bestehende Vertriebsprozesse, Rollen, Schnittstellen und Instrumente analysieren. Engpässe, Abhängigkeiten und fehlende Steuerungslogik sichtbar machen.



2. Ordnung herstellen

Produkte, Zielkunden, Nutzen und Marktchancen klar strukturieren. Vertriebslogik nachvollziehbar und steuerbar machen.



3. Vertriebsarchitektur entwickeln

Klare Zielkunden, Prozessphasen, Angebotslogiken und Verantwortlichkeiten definieren. Lead- und Pipeline-Logik mit sauberen Schnittstellen zu Marketing und anderen Units aufbauen.



4. Umsetzung begleiten

Steuerungsinstrumente, Kennzahlen und unterstützende Automationen einführen. Aktiv mit aufbauen – nicht nur beraten,

Ihr Mehrwert

- Vertrieb wird steuerbar, statt vom Zufall oder einzelnen Personen abhängig zu sein.
- Management gewinnt Klarheit über Pipeline, Prioritäten und echte Hebel.
- Entscheidungen basieren auf Struktur, nicht auf Bauchgefühl.
- So wird Wachstum planbar, steuerbar und belastbar.

**Die Gegenwart beeinflusst die Zukunft unmittelbar.
Steuern Sie Ihren vertrieblichen Erfolg mit Holism.**

[Ausführliche Infos hier klicken](#)

0231 997799-04 | info@holism.digital

