



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.

Solange einzelne Personen performen, funktioniert es.
Doch Wachstum bleibt zufällig und wirkt strategisch wenig steuerungsfähig.

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

Unser Vorgehen

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, sondern stabilisieren.

Konkreter Mehrwert

- Vertrieb wird planbar statt zufallsgetrieben
- Führung erhält Transparenz und Steuerbarkeit
- Abhängigkeiten von Einzelpersonen sinken
- Prozesse greifen ineinander
- Wachstum wird strukturell vorbereitet und praktisch umgesetzt