

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting



**GLOBAL
ACCOUNT
MANAGEMENT**

Global Account Management

Der Weg in die Zukunft

Vom Key Account Management zum Global Account Management

Warum ist Global Account Management so wichtig?

1. Durch die Zunahme an transnationalen Unternehmenszusammenschlüssen entstehen immer mehr globale Großunternehmen, die am Beschaffungsmarkt als Global-Accounts auftreten.
2. Für Anbieter ergibt sich dadurch eine erhöhte Abhängigkeit von einzelnen, sehr bedeutenden Kunden, die oftmals extrem hohe Anforderungen an ihre Lieferanten stellen.
3. Immer mehr Kunden setzen ein Global Account Management beim Anbieter als Basis zur Zusammenarbeit voraus.
4. Die internationale Reichweite des Vertriebs- und Servicenetzwerkes, des Leistungsangebotes und der Absatzkanäle sind in vielen Fällen ausschlaggebend für eine Kaufentscheidung.
5. Das Entscheidungsgremium wird immer mehr international aufgestellt.



6. Durch die Zunahme an grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenschlüssen wird ein professionelles Global Account Management für viele Industrieunternehmen zum Erfolgsfaktor.
7. Wettbewerbsfähig bleibt nur, wer die Geschäftsbeziehungen zu globalen Schlüsselkunden über spezielle Kundenbindungsprogramme systematisch absichert und ausbaut.
8. Global Account Management verknüpft zwei Wertschöpfungsketten: das Key Supplier Management mit dem Key Account Management.

Weltweit verändert sich das Marktgeschehen in einem enormen Tempo. Die Koordinaten dieser Entwicklung heißen:

- 1. Schonungsloser Wettbewerb**
- 2. Starke Marktpolarisierung**
- 3. Global agierende Kunden**

Der Wettbewerb findet zunehmend zwischen verschiedenen Wertschöpfungsketten und nicht mehr innerhalb einer Wertschöpfungskette statt. Im Handel geht der Trend zu wenigen großen Marktketten, die global agieren und zunehmend dominanter werden. Wer in diesem Wandel bestehen will, muss handeln:

- Statt lokales Denken: globale Sichtweise auf die Anforderungen der international operierenden Kunden
- Organisation von virtuellen (Länder übergreifenden) Verkaufsteams
- Einheitliche Positionierung der Marke
- Gemeinsame Entwicklung strategischer Netzwerke zu unseren gemeinsamen Key Accounts?
- Gemeinsame Vorbereitung der Verhandlungen auf Top-Management-Ebene
- Gemeinsame Verkaufsprozesssteuerung
- Umfassende Kommunikation in den virtuellen Verkaufsteams: Mit der richtigen Information zur richtigen Zeit kontrollieren und steuern Sie die Waren-, Finanz-, Daten- und Informationsströme der Wertschöpfungsprozesse

Die Ziele:

1. Die Geschäftsbeziehungen und internationalen Top-Kunden intensivieren
2. Die Wettbewerbssituation bzw. Marktstellung des Unternehmens verbessern

3. Die Vertriebskosten durch Vermeidung unrelevanter Projekte zu senken
4. Die Verkaufsziele besser kontrollieren und erreichen zu können



Spielen Sie in der 1. Liga ! Werden Sie zum Key Global Supplier und kommunizieren Sie mit einem internationalen Entscheidungsteam!

Für weitere Informationen sowie für die Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

www.klausschein.de