

So erreichen Sie uns:
NAOS
Im Westpark 8
35435 Wetzlar
T.: +49 (0)641 9844 099
F.: +49 (0)641 795 0334
M.: v4@naos-office.de

Kennen Sie das auch?

- Vertriebsziele sind nicht mit anderen Organisationseinheiten synchronisiert
- Die Prioritätensetzung zwischen Neukundengewinnung und Bestandskundenoptimierung ist unausgewogen
- Strategie wird nicht gelebt und intern nicht richtig kommuniziert
- Erfolgsrelevante Einheiten sind nicht synchronisiert und/oder sprechen eine andere Sprache
- Gelerntes Vertriebswissen wird nicht angewandt
- CRM wird als Übel und nicht als Unterstützung angesehen
- Vertrieb kennt nicht alle Abläufe nach der Auftragserteilung und informiert so den Kunden falsch
- Vertriebsrelevante Systeme liefern nicht zielorientierte Infos oder sind zu aufwendig
- Die Vertriebsorganisation stellt sich nicht auf neue Kundenanforderungen/-Verhaltensweisen ein

www.v4.naos-office.de



**NAOS V4,
der Wegweiser zu Ihrem
Vertriebserfolg mit
Lösungen aus einer Hand**



House of Sales

Supports your Success



Unsere Überzeugung

Die meisten Ressourcen, um Ihre Ziele zu erreichen, sind bereits im eigenen Unternehmen vorhanden. Meist bedarf es nur einer Feinjustierung in der abgestimmten Umsetzung der

- Vertriebsstrategie
- Vertriebsorganisation
- Vertriebsprozesse- und systeme
- Vertriebskönnen

Wir erkennen den Vertrieb als zentrale Schnittstelle im Unternehmen.

Unser Nutzenversprechen

Mit Ihren vorhandenen Ressourcen schaffen Sie mehr Umsatz und/oder verringern Ihre Kosten im Vertrieb.

Wir schaffen nachhaltiges Können in Ihrer Organisation und bei Ihren Mitarbeitern.

“Das Ganze ist größer als die Summe seiner Teile!”

Unsere Lösung

V4: Vier fachspezifische Profis in den Themen

- Strategie
- Organisation
- Prozesse/Systeme
- Qualifikation

schaffen eine ganzheitliche und nachhaltige Vertriebslösung