

Vertriebsmanagement

Vertriebs- und Projektmanagement sind im Unternehmen immer wieder mit Schwierigkeiten behaftet. Dadurch kommt es bei beiden Systemen oft zu Engpässen, die sich negativ auf ein Projekt oder auf eine Kundenbeziehung auswirken. Bei Projektmanagement ist die Schwierigkeit mit Projektende abgeschlossen, bei Vertriebsmanagement ist das ein permanenter Prozess. Was kann man tun, um hier Abhilfe zu schaffen?

- **Klassisches Management spielt sich innerhalb einer Abteilung oder innerhalb eines Bereiches ab.** Buchhaltung genau wie Produktionsabteilung oder Verkauf versuchen innerhalb ihres Bereiches. möglichst gute Arbeit zu leisten.
- **Projektmanagement zieht Mitarbeiter eines Unternehmens für einen bestimmten Zeitraum und ein bestimmtes Projekt aus dem Tagesgeschäft.** Das führt zu mehr Arbeit und nicht geklärten Kompetenzen, denn Projektleiter haben in der Regel keine Vorgesetzten Funktion. Dadurch entstehen Reibungsverluste, weil Mitarbeiter nicht mehr genau wissen, mit welchen Prioritäten sie welche Arbeit zu erledigen haben.
- **Vertriebsmanagement ist ebenfalls wie Projektmanagement ein abteilungs- oder bereichsübergreifender Prozess, der aber permanent benötigt wird.** Um im Vertrieb erfolgreich zu sein, müssen verschiedene Bereiche bei Vertriebsvorgängen zusammenarbeiten. Dies führt zu permanenten Konflikten durch ungenaue Arbeitsplatzbeschreibungen und unterschiedliche Prioritäten.

Vertriebsmanagement gelingt am ehesten mit einer genauen Beschreibung der verschiedenen Vertriebsprozesse wie Anfrage, Angebot, Auftrag, Rechnungsstellung, Auslieferung oder Reklamation. Dazu kommen Arbeitsplatzdefinitionen, die den Mitarbeitern erlauben, ihre Aufgaben und Prioritäten zu erkennen und richtig einzusetzen.

