

**VERTRIEBS-PERFORMANCE FÜR EINEN
ENERGIERIESEN**

**VERBINDUNG VON MARKETING
AUTOMATION & CRM IM (KEY)-
ACCOUNT-MANAGEMENT**

Auch große deutsche Energieversorger müssen sich Gedanken machen, wie sie in Zukunft ihre B2B-Vermarktung ausrichten wollen. Eine gezielte Digitalisierung des Vertriebs durch die Kombination aus Marketing Automation, CRM-Systemen und (Key)-Account-Management war eine Herausforderung, die wir mit Freuden angenommen haben. Wie unser Kunde auf die Überholspur wechselte und seine Vertriebsmotoren mit unserer Hilfe auf Hochtouren treiben konnte, erfahren Sie hier ...



VERTRIEB | MARKETING: KEIN AUSTAUSCH MÖGLICH

Das Vertriebsteam unseres Kunden nahm zu Beginn unserer Zusammenarbeit unbewusst einige Umwege, um seine Ziele zu erreichen. Die gesammelten Daten – der eigentliche Kraftstoff des Vermarktungsmotors – verendeten allzu oft ungenutzt oder im Datenstau. Und nicht nur das: Der Vertrieb konzentrierte sich stark auf seine Accounts und dieser starke Fokus sorgte dafür, dass andere Möglichkeiten zur Kundengewinnung in der Unschärfe verloren gingen.

Statt weiterhin knapp am Ziel vorbeizuschrammen, sollte zukünftig die Punktlandung gelingen und der Vertrieb deutliche Erleichterungen erfahren. Wie das? Die kürzeste Strecke ist eine Gerade. Also starteten wir den Umbau der Strecke, die unseren Kunden im Vertrieb entlasten und gleichzeitig deren Performance auf ein neues Level heben sollte.

STECKBRIEF

Branche: überregionale Energieversorgung, Schwerpunkt Geschäftskunden

Standort: Deutsche Wirtschaftsmetropole

FLYMINT-Leistungen:

- Erstellung der digitalen Infrastruktur für den Vertrieb
- Management und Service
- Beratung und Umsetzung
- Bereitstellung der Systeme und Implementierung der Prozesse

Thema: Account-based Marketing (ABM), Lead Management, Vertriebsunterstützung, technischer Support, Implementierung, Marketing Automation, Evalanche, SalesCloud, HubEngine

Mehrwert: Möglichkeit ABM zu nutzen, Professionalisierung der Digitalisierung, gesteigerter Vertrieb, Automatisierung und Vereinfachung der Vertriebsarbeit



GESTRANDET AUF DER INSEL?

Das Problem zeigte sich deutlich in Form von heterogenen Systemlandschaften, die Massen an Daten enthielten, aber nicht übergreifend genutzt werden konnten. Die verschiedenen Systeme waren untereinander nicht kompatibel und ohne passende Schnittstellen konnten die Daten nicht synchronisiert werden. All diese Daten und das damit generierte Wissen lagerten auf verschiedenen Inseln und genau diese Insel - lösung wurde mehr und mehr zum Problem des Vermarktungsprozesses. Ein Wissenstransfer zwischen Marketing und Vertrieb konnte unter diesen Umständen nicht stattfinden.



NEUE STRUKTUREN, DATENBRÜCKEN UND WORKFLOWS

Für uns war klar, dass wir eine Verbindung zwischen den einzelnen Wissensinseln schaffen müssen. Die richtigen Unterstützer bei diesem Vorhaben fanden wir in unserem Partnernetzwerk: SC-Networks/Evalanche, Marini Systems, Hotjar und e-raumwerk. Um unser Vorhaben gemeinsam in die Tat umzusetzen, errichteten wir eine gemeinsame, Marketing und Vertrieb verbindende Infrastruktur. Diese beinhaltet unter anderem:

- **Evalanche** – als Marketing Automation Software: Evalanche-Leadpages wurden zum Sammeln von Daten in die Webseite des Kunden integriert.
- **SalesCloud**: Zur Datenanalyse und -aufbereitung entsprechend eines Accountbased Marketing. Die SalesCloud sendet hiernach Signale für Folgeprozesse direkt an den Vertrieb.
- **HubEngine**: Die Schnittstelle sorgt für die Verbindung der Systeme miteinander und sorgt für Austausch der Daten.

Innerhalb des Managed-Service-Auftrags übernahmen wir die Beratung innerhalb der Systemlandschaft, die operative Umsetzung und die Koordination der Zusammenarbeit bei der Implementierung der Prozesse. Wir haben dutzende Daten - quellen zu einer homogenen Ausgangsbasis zusammengeführt, ohne dass bereits bestehende Kontakte zum Vertrieb neu zu - geordnet wurden.

DAS WILL ICH AUCH



... DAMIT DIE VERMARKTUNG SO RICHTIG INS ROLLEN KOMMT

Am Ende unseres Weges war der Geschäftskundenbereich professionalisiert und die Digitalisierung vorangetrieben. Der Vertrieb arbeitet mit Unterstützung durch Account-based Marketing effektiver und effizienter. Durch das Ausschöpfen der sich bietenden Potenziale performen sie auf einem höheren Level. Von unserer Seite aus ging das Projekt schnell und ohne Unterbrechung des laufenden Betriebes über die Bühne.

Volle Umsetzungskompetenz gesucht? Kostenlose [Erstberatung](#) [↗] anfordern

VON DER PLANUNG ZUR UMSETZUNG

Evaluation der Datenbasis:

Herausfordernd war zunächst die immense Datenmenge, die auf verschiedene Listen verteilt war.

Vereinigung der Datenmenge:

Die Daten wurden alle analysiert und danach selektiert, welche für das neue System relevant sind. Aus all den Daten wurde eine neue, umfangreiche Liste erstellt.

Ablösung des Altsystems:

Wir haben das alte System abgelöst und die Daten in das neue System überspielt.

Start des neuen Systems:

Nach 8 Wochen war das Altsystem abgelöst, die Daten implementiert und das neue System an den Start gebracht – das alles geschah **während des laufenden Betriebs!**



WIE LANGE HAT'S GEDAURT ?

Sichtung der Daten + Zusammenführen der Daten + Ablösen des Altsystem + Implementierung von allen Daten + Launch des neuen Systems = **8 Wochen**

WAS BRAUCHTEN WIR DAFÜR VOM KUNDEN?

Wir brauchten drei Dinge, damit alle Beteiligten schnell durchstarten konnten:

1. Die Ansprechpartner des Altsystems, das es abzulösen galt,
2. viel freie Hand und Vertrauen, dass wir das Richtige für das Projekt tun,
3. klare, konkrete Vorstellungen des Kunden und den Willen, Meter zu machen, anstatt sich zu Beginn mit den kleinsten Kleinigkeiten zu beschäftigen.



Dank dieses Vertrauensvorsusses konnten wir uns wiederholende Feedbackrunden sparen und eine Geschwindigkeit an den Tag legen, die die Realisierung des Ganzen innerhalb von maximal 8 Wochen überhaupt erst möglich machte.

DIE VERBINDUNG STEHT, DIE VERTRIEBS-PERFORMANCE STEIGT!

Unser Kunde hat sein Ziel erreicht! Gemeinsam haben wir das Altsystem abgelöst und ein Neues gelauncht. Mit der neuen Systemlandschaft wurde der Energiekonzern auf zukunftsweisende Vermarktungsbeine gestellt. Die Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing wurde und wird weiterhin optimiert, Prozesse und Workflows definiert und höchst effektiv angelegt. Doch nicht nur die Mitarbeiter des Energieriesen profitieren von diesen Neuerungen, sondern auch deren Kunden, für die die Qualität der Vermarktungsmaßnahmen und Kundenkommunikation enorm gesteigert werden konnte.

Jetzt kommt das Feintuning: Aktuell fokussieren wir uns darauf, den bisher implementierten Prozessen den Feinschliff zu verleihen. Denn die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb auf dieser gemeinsamen Basis soll für den Energieriesen zukünftig noch effektiver und kundenorientierter werden.

WARUM AUCH SIE MIT FLYMINT AUF DEM RICHTIGEN VERMARKTUNGSWEG SIND?

Wir bieten...

- Explizites Vertriebsverständnis: Was braucht Ihr Vertrieb, um optimal zu arbeiten?
- Massives, lösungsorientiertes Denken: Wir adressieren Probleme, bevor sie aufkommen, und kommunizieren klar und deutlich.
- Geschwindigkeit: Wir übernehmen die Koordination, die Übersetzung und Mediation zwischen Ihren Abteilungen (Marketing, Vertrieb und IT) und kommen so zügig in die Umsetzung.
- Know-how und Erfahrung: Wir wissen, welche Fallstricke auf Ihrem Weg liegen können, und bereiten Sie auf die Fehler vor, die sie nicht machen sollten.



DAS WILL ICH AUCH



MEHR ZUM UMGANG MIT IHREN DATEN AUF UNSERER WEBSITE:

- [Daten Management](#) [↗]
- [Sales Applikationen](#) [↗]

Jetzt [Beratungsgespräch](#) [↗] anfordern: +49 3641 63 666 0 oder info@flymint.com

FLYMINT GmbH Leutragraben 1, Im JenTower, 07743 Jena

FLYMINT

LEAD MANAGEMENT COMPANY



LEAD MANAGEMENT

Sales Cloud / Marketing Cloud
Marketing Automation / Lead Routing
Lead Scoring / Progressive Profiling
Lead Qualifizierung
Buyer Personas / Zielgruppen
Content Marketing / Touchpoints
Inbound / Outbound Marketing
Disruptiver Vertrieb / Digitaler Vertrieb
CRM / E-Mail-Marketing
Commercial Excellence



Scan me

Unser Lead Management für Sie:
flymint.com/lead-management



Jetzt [Beratungsgespräch \[↗\]](#) anfordern: +49 3641 63 666 0 oder info@flymint.com

FLYMINT GmbH Leutrgraben 1, Im JenTower, 07743 Jena

unsplash / simon-rae-jYlr6H1CIM-unsplash, unsplash / natasha-ivanchikhina-eU3e-h00jku-unsplash, unsplash / tyler-nix-V3dHmb1MOXM-unsplash, unsplash / james-wheeler-RRZM3cwS1DU-unsplash, unsplash / caleb-woods-VZILDYoqn_U-unsplash, unsplash / banternaps-5U_28ojjgms-unsplash