entero | we deliver

Whitepaper

Vertriebscontrolling: Das Reifegradmodell

Erfahren Sie mit unserem Reifegradmodell
den **Status Quo Ihres aktuellen Vertriebscontrollings**
und welche Entwicklungspotentiale vorhanden sind.

Intro

Wobei hilft ein Reifegradmodell?

Gründe für den Einsatz eines Reifegradmodells

- Was ist der Status Quo des aktuellen Vertriebscontrollings (VC)?
- Welche Weiterentwicklungspotentiale sind vorhanden?
- Wie kann das Management den Prozess ganzheitlich begleiten?
- Was ist der Entwicklungsfortschritt? Was sind die nächsten Schritte?

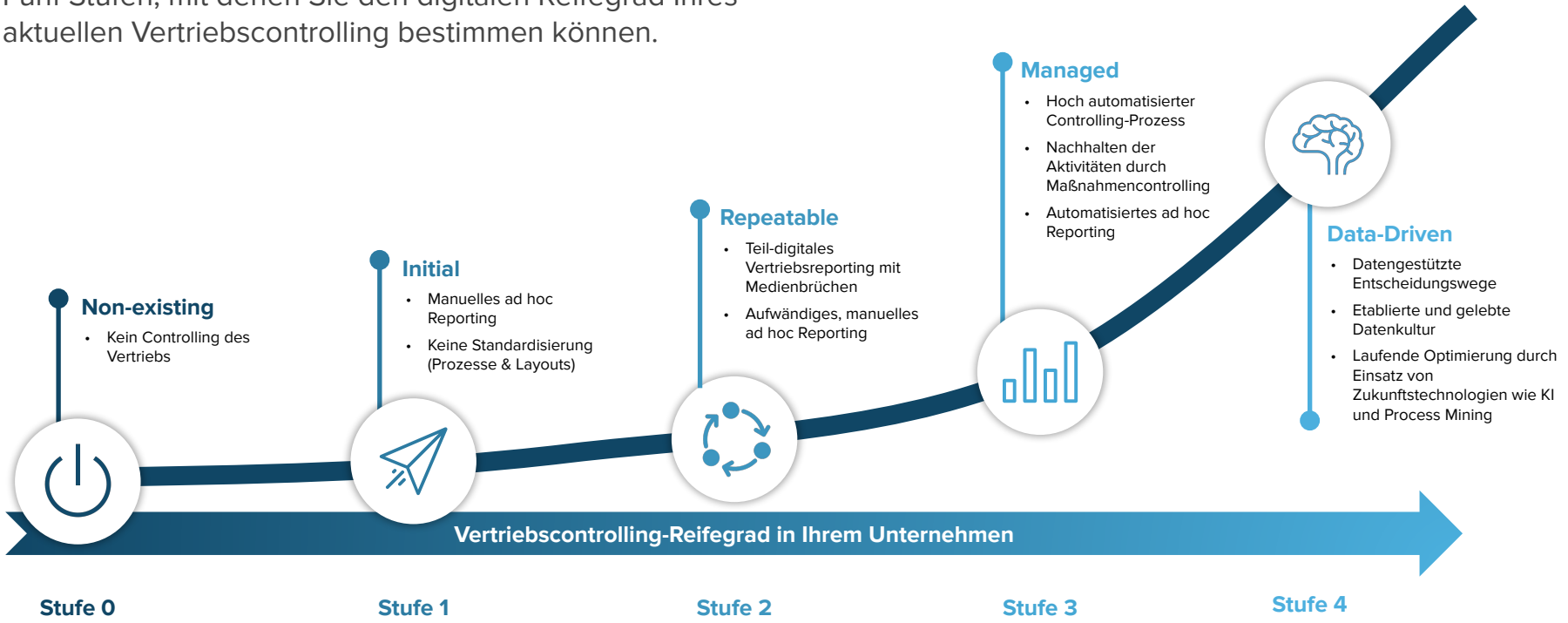
Benefits von Reifegradmodellen

- Identifikation von Stärken / Schwächen anhand eines definierten Rahmens
- Aufzeigen von Entwicklungspotenzialen
- Definition und Priorisieren von Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung
- Orientierung am Benchmark
- Vereinfachtes Change Management durch erprobtes Framework

Reifegradmodelle helfen die (digitale) Reife einzelner Abteilungen oder Organisationen objektiv zu beurteilen, zu benchmarken und zu entwickeln.

Wo stehen Sie heute?

Fünf Stufen, mit denen Sie den digitalen Reifegrad Ihres aktuellen Vertriebscontrolling bestimmen können.



Whitepaper: Vertriebscontrolling Reifegradmodell

Überblick: Die fünf Stufen in vier Dimensionen

Dimensionen:	**Stufe 0:** Non-existing	**Stufe 1:** Initial	**Stufe 2:** Repeatable	**Stufe 3:** Managed	**Stufe 4:** Data-Driven
Rollenmodell / Kompetenzen	Keine VC-Rollendefinition vorhanden	Vereinzelte Management-Verantwortlichkeiten für VC vorhanden	VC-Rollendefinition im strategischen Einkauf und durchgehendes Managementverständnis vorhanden	Eindeutige VC-Rollendefinitionen mit klaren Zuständigkeiten im operativen und strategischen Bereich vorhanden	Verbinden von Data Science & VC Kompetenzen
Organisation / Prozesse	Keine VC-Prozesse vorhanden	Unterstützungsprozesse für einzelne VC-Kernelemente jedoch ohne übergreifende Aktivitäten	Einheitliche Definition von VC-Teilprozessen, jedoch ohne durchgängiges Reporting-Gesamtkonzept	Zentrale und einheitliche Definition der VC-Prozesse und KPIs inkl. Maßnahmencontrolling	Abteilungsübergreifende prozessorientierte Denkweise inkl. operative Analytics-Bausteinen
Technik	Ausschließlich Standard Office Tools ohne Einsatz von Analytics-Bausteinen	Manuelle Datenbeschaffung und -analyse mit Standard Office Tools	Manuelle Datenanalyse & Dashboards durch Standard-Office Tools; Medienbrüche zwischen Datenhaltung und Analysetool	Zentrale Datenbereitstellung durch Single-Point-of-Truth; Automatisierte BI-Werkzeuge ermöglichen schnelle ad hoc Analysen	Einsatz von Zukunftstechnologien (AI, Process Mining) im Analytics-Bereich
Governance	Vorgaben, Standards und Regelwerke nicht vorhanden	Vereinzelte oder lokale Vorgaben ohne übergreifende Standards	Governance-Konzept für Teilbereiche, jedoch ohne klare Verantwortlichkeiten, Schulungskonzepte und Aktionsprozesse	Ganzheitlich gelebtes Governance-Konzept im Vertrieb inkl. KPI-Repository	Leicht erweiterbares unternehmensweites Governance-Konzept inkl. Umgang mit Zukunftstechnologien

Ihre VC-Journey

entero als Partner für die Steigerung Ihres Reifegrades

- Wie stufen Sie sich ein?
- Welche Dimension hat für Sie die größte Bedeutung?
- Welche Dimension stellt Sie vor Herausforderungen?
- Haben Sie bereits ein Zielbild geformt? Wo soll die Reise hingehen?

entero unterstützt Sie bei der Beantwortung der Fragen, Bestimmung des Status Quo und Definition eines gemeinsamen Zielbildes inkl. konkreten Ansätzen.

Ihr Ansprechpartner

Kontaktdaten

Jonas Stähler

+49 170 8589128
jonas.staehler@entero.de

entero AG

Kölner Str. 12
65760 Eschborn, Germany
www.entero.de