



© M. Reichel

“

Die Prozessberatung der WBS hat uns sehr dabei geholfen unsere operativen Vertriebsprozesse zu strukturieren.

M. Reichel, GF IDV

Als Spezialist für Dämmstoffe und Bausysteme ist der Isolier- und Dämmstoff-Vertrieb, kurz IDV, seit über 45 Jahren als erfahrener Partner an Rhein und Ruhr etabliert. Dank dieser jahrelangen Erfahrung und stetigen Weiterentwicklung finden Sie in der IDV einen kompetenten Dämmstoffhändler und Dienstleister, sowie zuverlässigen Ansprechpartner in Recklinghausen und Köln. Ein optimales Warensortiment, ein schneller, zuverlässiger und pünktlicher Lieferservice sowie eine kompetente Beratung.



Was hat es gebracht?

Ich denke mir und allen Beteiligten recht viel. Durch die Sichtweise der WBS und dem besonders hervorzuhebenden pragmatischen Vorgehen von Herrn Rudolf Surrey haben wir eine ganz neue Form der Transparenz für unser vertriebliches Schaffen gestalten können, was den Mitarbeitern sehr hilft professionell ihre Gespräche vorzubereiten.

Referenz



Case Study Potentialberatung IDV.

Thema der Beratung

Es handelte sich um eine 10-tägige **Potentialberatung** mit den folgenden Themenschwerpunkten:



Arbeits-
organisation



Digitalisierung

Fragestellungen

- Wie kann der Außendienst zukünftig im Rahmen seiner Kundenterminvorbereitung Zeit und Aufwand einsparen um für ihn wichtige Informationen in Bezug auf die Außenstände, die Angebote sowie die bestehenden Aufträge der Kunden zu erhalten?
- Wie können Außendienst und Innendienst zukünftig besser zusammenarbeiten, wenn entsprechende Informationen zum Kunden benötigt werden?
- Wie kann der Außendienst beim Kunden über die nötigen Informationen verfügen und einsehen, ohne dass der Kunde Einsicht über sensible Daten erhält?
- Wie kann der Außendienst eine sachliche Grundlage mit dem Kunden für weitere Bestellungen bei Außenständen gestalten?
- Wie können diese gewünschten Veränderungen im Rahmen der Ablauforganisation digital dargestellt und umgesetzt werden?

Ergebnis

Die Fragestellungen konnten durch Erarbeitung der entsprechenden Prozesse mit den beteiligten Mitarbeitern sowohl empathisch als auch systemtechnisch vorgedacht werden. In einem zweiten Schritt können diese Prozesse nun in der vorhandenen Software digitalisiert und umgesetzt werden. Dabei finden auch Workflows ihre Anwendung die einzelne Fachabteilungen verbinden und so ein kollaboratives Bearbeiten der Schlüsselprozesse zum Kunden hin ermöglichen.

Handlungsoptionen

Den Verantwortlichen im Unternehmen liegen nun die Prozessbeschreibungen vor die nötig sind, um die verabschiedeten Workflows über das im Haus vorhandene BI Tool Qlik Sense entsprechend anzubinden und in Auftrag zu geben.