

digitale FOOD SESSION Vertrieb

am 12.11.2020, 10 – 12 Uhr

Vertrieb will gelernt sein! Um eine sorgfältige und effiziente Vertriebsplanung zu gewährleisten, um Neukunden effektiv zu akquirieren sowie Aufgaben und Termine vorzubereiten, kann eine gute Software helfen.

Wir möchten Ihnen gern eine Idee vorstellen, die bereits von Mitgliedsunternehmen erfolgreich angewendet wird: clientcube.

Clientcube ist eine praxisorientierte Vertriebssoftware und insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ein geeignetes Unterstützungstool mit vielfachen Informationen und intuitiv in der Anwendung – geboren aus der Praxis und dem Vertrieb.

Freuen Sie sich auf einen Praxisbericht von Matthias Hüttmann, Geschäftsführer der Fruchtwerker GmbH und ein Lösungsvorschlag von Oliver Baum, Geschäftsführer der Goal Software GmbH.

Agenda:

10.00 Uhr	digitales Eintreffen der Teilnehmer, Begrüßung
10.10 Uhr	Matthias Hüttmann, Fruchtwerker, "Herausforderungen beim Vertrieb von Fruchtessig", anschließende Diskussion
11.00 Uhr	Vortrag Oliver Baum, Goal Software „Wie lässt sich eine effektive Vertriebsplanung und Neukundenakquise umsetzen“, anschließende Diskussion
12.00 Uhr	Ende der Veranstaltung

Zu den Referenten:

Matthias Hüttmann, Fruchtwerker GmbH

Matthias Hüttmann ist seit Anfang der 90er Jahre in der Lebensmittelindustrie tätig. Er ist u.a. Fachmann für den Bereich Lebensmittelzutaten und detailliert mit Produkten, Märkten und Unternehmen vertraut. Vor über 10 Jahren begann die Geschichte von Fruchtwerker mit dem Produkt „Himbeer & Essig“, das noch heute unser Bestseller ist.

Oliver Baum, Goal Software GmbH

Oliver Baum ist studierter Diplom-Ingenieur, Maschinenbau. Seit 2004 im Werkzeug-Großhandel vom Vertriebsmitarbeiter (Innen- und Außendienst) hin zum Geschäftsführer tätig. Hier entstand die Idee zu einer praxisorientierten und effizienten Vertriebssoftware.

Denn der Vertrieb im Werkzeuggroßhandel wurde früher über Karteikarten und Hängeregister geplant, Berichte über Handzettel geschrieben, Informationen für den Außendienst gab es so gut wie keine. Später wurde der Versuch unternommen, den Vertrieb über Excel-Listen abzubilden.

Die Praxis zeigte aber, dass auch das nicht gut funktionierte. Es entstand die Anforderung, einen sinnvollen Prozess einzuführen: ClientCube ist aus der eigenen Praxis heraus entstanden.

Über den Erfahrungsaustausch mit anderen Händlerkollegen hat sich ergeben, dass das Tool auch für andere Unternehmen interessant ist. ClientCube wird fortwährend durch die Erfahrungen aus dem praktischen Einsatz seiner Kunden und deren Anforderungen weiterentwickelt. Dabei versuchen wir immer im Blick zu halten, die Anwendung intuitiv, das System also einfach aber dennoch effektiv zu halten.