

PRESSEMITTEILUNG

Cloud-Plattform softwaredemo.de gibt 5 Urlaubstipps für Vertriebsleiter

Stuttgart, 16. August 2012

- Ob bei Abwesenheit, Urlaub oder Krankheit: einfach Informationsengpässe meistern
- Klare Vertriebsregelungen beugen Projektstillstand vor
- Urlaubsverhalten der Kollegen analysieren und für die nächsten Ferien gewappnet sein

„Wo ist das aktuelle Angebot unseres größten Kunden?“ Vertriebsteams atmen über das Ende der Sommerferien auf, kehren doch die Kollegen wieder aus dem Urlaub zurück. Vorbei die Suche nach Rechnungen, Angebotsvorlagen oder Gesprächsnotizen. Eine gute Gelegenheit, das Verhalten der eigenen Mitarbeiter während der Ferienzeit zu analysieren, um Informationsengpässen, Vertretungsregelungen oder langem Suchen vorzubeugen. Die fünf Tipps der Cloud-Plattform www.softwaredemo.de für Vertriebsleiter machen schnelles Reagieren möglich, sodass Urlaubsvertretungen durch vorsorgliches Verhalten nicht in Panik verfallen, eigenständige Entscheidungen treffen und auch in brenzlichen Situationen professionell reagieren können.

Link zur Webseite:

www.softwaredemo.de/erholungs-Sommerzeit

Ob in der Urlaubszeit, bei Krankheit oder längerer Abwesenheit: Klar definierte Prozesse verhindern ein Stillstehen laufender Projekte. Werden Vertriebsvertretungen vor Antritt der Urlaubszeit geregelt, können unzufriedene Kunden, die ohne etwaige Regelungen umsonst auf Antworten warten, vermieden werden.

Fünf Tipps, wie Vertriebsleiter Abwesenheitszeiten meistern:

1. Abwesenheitsnotizen einrichten

Die zuständigen Kollegen befinden sich im wohlverdienten Urlaub. Doch dringliche Kundenanliegen können nicht warten. Bitten Sie Ihre Mitarbeiter um das Einrichten von Abwesenheitsnotizen mit der Angabe einer möglichen Kontaktperson. So gehen

Sie doppelt auf Nummer sicher: Kunden warten nicht vergeblich auf Antwort, für dringliche Fragen laufen keine Kundenanliegen auf.

2. Zuständigkeiten abklären

Ihr wichtigster Kunde braucht dringend ein Angebot, das normalerweise der sich im Urlaub befindende Mitarbeiter erstellt? Wer ist in solchen Momenten zuständig, damit diese Fragen nicht unbeantwortet liegen bleiben? Definieren Sie noch vor der Urlaubszeit Ihrer Mitarbeiter, wer welche Aufgaben übernimmt und in welchen Schritten diese zu erledigen sind. Legen Sie weiterhin fest, wer bei Abwesenheit Entscheidungsbefugnis besitzt.

3. Alltägliche Unterlagen zugänglich machen

Sie suchen das Angebot, das ihr Mitarbeiter noch letzte Woche erstellt hat und können nicht auf seinen Rechner zugreifen? Gesprächsnotizen oder Rechnungen werden oft auf dem Desktop abgespeichert, ohne vorher in das für alle zugängliche System eingepflegt zu sein. Vertriebsunterlagen sollten auf einem zentralen Platz abgelegt werden, sodass auch bei Abwesenheit jederzeit Zugriff besteht.

4. Bei Auftragsrückgang agieren statt abwarten

Die Aufträge bleiben aus oder gehen zurück – setzen Sie auf Weiterbildung und sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter in ihrem Aufgabengebiet besser werden. Finden Sie Schwächen heraus und feilen Sie an den Stärken. Nicht vorhandenes Wissen kann zu Kompetenzlücken führen, die Ihr Unternehmen mit geeigneten Weiterbildungen schließen kann.

5. Unzufriedene Kunden trotz Urlaubsvorsorge?

Kunden machen ihrem Ärger Luft und beschweren sich? Freuen Sie sich darüber! Finden Sie genau heraus, was schief gelaufen ist. Arbeiten Sie die Fehler auf und nutzen Sie den Ärger für Verbesserungen im Vertrieb.

„Es kann jeden Tag passieren, dass Mitarbeiter plötzlich krank werden, auf Geschäftsreise gehen, ausscheiden oder schlicht Urlaub nehmen,“ meint Stefan Hörz, Geschäftsführer des Portals softwaredemo.de. „In solchen Momenten der eingeschränkten Erreichbarkeit ist es gerade für die vertretenden Mitarbeiter enorm wichtig, ihre Entscheidungsbefugnis zu kennen sowie Aufgaben und Kunden des abwesenden Kollegen eigenverantwortlich übernehmen zu können. Kleine Regelungen und effiziente Vertriebstools kommen dem ganzen Unternehmen zugute.“, so Hörz weiter.

Über SoftwareDEMO

SoftwareDEMO ist die Vertriebsplattform in der Cloud, auf der Software-Hersteller potenziellen Interessenten die Leistungsfähigkeit ihrer Software präsentieren. Ganz ohne Download, Installation und Wartezeit können Softwaretests unter realen Bedingungen live durchgeführt werden: selbstständig oder gemeinsam mit dem Vertrieb. Weitere Informationen gibt es unter www.softwaredemo.de.

Verwendung honorarfrei, Beleghinweis erbeten 548 Wörter, 4.312 Zeichen mit Leerzeichen

Ansprechpartner für Rückfragen zu dieser Pressemitteilung:

fukaiko
Agentur für Marketing
& Public Relations

Sylvi Weidlich

Würzburger Straße 14
01187 Dresden
Telefon: +49 (0) 351.8969 1234

E-Mail: presse@softwaredemo.de
Internet: www.fukaiko.de