

B2B Sales APP für GUNZ

Eine Case Study über den Vertriebsaußendienst

Die GUNZ Warenhandels GmbH ist ein österreichischer Importeur, Exporteur und Hersteller von Eigenmarken im Bereich Lebensmittel. Ihre Produkte werden von 150 verschiedenen Lieferanten aus ganz Europa hergestellt, die in ihren Segmenten in der Regel zu den Marktführern zählen.

-  154 Mio. € Umsatz
-  111 Länder
-  1.200 Produkte
-  200 Mitarbeiter

Die Herausforderung

Der Lebensmittel-Großhändler GUNZ betreibt für seine Geschäftskunden im Lebensmittel-Einzelhandel seit September 2015 eine Online-Bestellplattform. Bereits die Einführung der von ICONPARC entwickelten B2B E-Business-Plattform übertraf alle Erwartungen.

Aufbauend entstand die Idee, für Vertriebsmitarbeiter im Außendienst ein digitales Tool zu entwickeln, das den Vertriebsalltag begleitet, strukturiert und unterstützt: die tägliche Planung der Kundenbesuche nebst Vorbereitung auf das individuelle Meeting, das Gespräch vor Ort und der Verkauf sowie die Nachbereitung der Kundenmeetings.

Die Lösung

Im Vorfeld untersuchte ICONPARC, die Struktur der bestehenden, analogen Arbeitsabläufe im Außendienst. Die neu entwickelte B2B Sales APP bildet diese nun digital in sechs Segmenten ab:

1. Individuelle Statistiken und Umsätze des Außendienstmitarbeiters der letzten drei Jahre

2. Terminplanung und Tagesablauf samt optimierter Routenplanung, eingebundener Navigationssystematik und Urlaubsplanung

3. Kundendaten und -historie mit relevanten Daten, grafischen Charts und Hochrechnungen

4. Katalog- und Produktpräsentation unter Berücksichtigung der Verfügbarkeiten sowie der kundenspezifischen Sortimente und Preise

5. Warenkorb, inklusive Bestellannahme bzw. Angebotserstellung

6. Integriertes CRM, das die relevanten Daten des Kundenbesuches archiviert, einschließlich Fotos. Ausstehende Aufgaben werden automatisch an den Vertriebsinnendienst geleitet.

Im Kundengespräch vor Ort benötigt die B2B Sales APP keinen Internetanschluss. Sie funktioniert offline und synchronisiert die Bestellungen und Angebote für beliebig viele Kundenmeetings, sobald sie wieder online ist.

Das Ergebnis

GUNZ hat mittlerweile den gesamten Außendienst mit Tablets und der B2B Sales APP von ICONPARC ausgestattet. Die APP sichert eine verbesserte Flexibilität bei der Tageplanung, ein bequemes Handling, kurze Kommunikationswege zwischen Vertriebszentrale, Außendienstmitarbeiter und Kunden sowie hohe Sicherheit bei Nutzung und Verwaltung der Daten. Hervorzuheben ist das innovative Bedienkonzept, welches sich an Best Practices für mobile Endgeräte ausrichtet, sowie die überragende Performance bei allen Features. Die Akzeptanz bei Vertriebsmitarbeitern und Kunden ist außerordentlich hoch.

Ganz nebenbei zeigt die Anwendung der B2B Sales APP positive Effekt für das Firmenimage. Kunden schätzen ganz offensichtlich die Effektivität und Innovationsfreude des Traditionsunternehmens GUNZ.

Das Fazit

Mit Einführung der B2B Sales APP sind die Umsätze des Unternehmens stärker gestiegen, als ursprünglich prognostiziert. GUNZ setzt damit den konsequenten Weg der Digitalisierung fort und baut seine Marktposition weiter aus.