

Neue Wege im Automotive Vertrieb

Die voranschreitende Digitalisierung des Vertriebs und die kontinuierliche Erweiterung des digitalen Produktportfolios in der Automobilindustrie führen zu praktisch kontinuierlichen Veränderungsbedarfen in den entsprechenden Organisationsbereichen. Wir begleiteten unseren Kunden in der Neuausrichtung der Vertriebsorganisation. Der Fokus lag insbesondere auf der Einbindung der Führungsmannschaft, um sie als Sponsoren und Vorbilder der Veränderung zu gewinnen.

Erfolgreiches Design, Umsetzung und Erfolgsmessung der entsprechenden Maßnahmen zur Begleitung der Veränderung, eine kontinuierliche Kommunikation und die Einbeziehung der betroffenen Teams in die Ausgestaltung zukunftsfähiger Prozesse, Strukturen und Zusammenarbeitsmodelle führten in kürzester Zeit zu einer neuen, arbeitsfähigen Organisation mit Mitarbeitenden, die die neuen Prozesse und Rollen mit Überzeugung und Freude leben.

