

Key Account Manager

Angebote für Ihre Top-Kunden genau passend schnüren und optimal verwalten

Ihre Kunden erwarten persönliche und kontinuierliche Betreuung und Beratung durch eine/n Key Account Manager/in, eine immer auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmte Zusammenstellung von Inhalten und Vorzugspreise aufgrund des hohen Auftragsvolumens, das die Partnerschaft stärkt.

Diese App bietet Ihnen Unterstützung für das komplette Key-Account-Management (mit einem Fokus auf das Abo-Geschäft). Wesentliche Elemente des Workflows, durch den die Lösung führt, sind das Planen und Schnüren von Angebotspaketen, das Erstellen, Bearbeiten und Finalisieren von Verträgen, bis hin zur Übergabe der ausverhandelten Angebote an den Kundenservice.

Vorbereitungen im Vertrieb

In der Vorbereitungsphase bietet die App Key Account Manager Unterstützung bei der Sichtung des Auftragsstands des Kunden, der Ermittlung von Upselling-Potentialen und der Anlage eines Pakets mit individuellen Konditionen.

Angebote abwickeln

Wenn Sie in der Diskussion mit Ihrem Top-Kunden sind, können Sie eines oder mehrere Angebote vorstellen (die App unterstützt auch einen internen Vorab-Angebotsgenehmigungsprozess). Ihr/e Vertriebsmitarbeiter/in erzeugt dann ein Angebotsdokument basierend auf einer Vorlage und versendet es nach der Besprechung per Email. Die gesamte Kommunikation hierzu wird gespeichert, und Wiedervorlagen sind möglich, für den Fall, dass Sie später Follow-up-Aktionen durchführen möchten.

Verträge erstellen

Wenn sich Ihr Kunde für ein Angebot entschieden hat, kann der Vertrieb das Angebot zum Vertrag übernehmen, dem Kunden das Vertragsdokument zusenden und eine Anfrage an den Kundenservice zur Vertragsüberführung übermitteln.

Verträge bearbeiten / Finalisierungsprozesse

Nachdem der Kundenservice den Vertrag übernommen hat, prüft diese Abteilung alle darin enthaltenen Daten auf ihre Korrektheit und schließt den Vertragsprozess ab. Im Fall von Subskriptionsprodukten wird die Anlage von Test- oder zu bezahlenden Abos veranlasst und die Rechnungserstellung zum Vertrag ausgelöst.

Erneuerungen / Ende des Vertrags

Falls eine automatische Vertragsverlängerung (Standing Order) vereinbart worden ist, bindet das System die erneuerten Laufzeiten an die Vertragslaufzeit. Sollte eine Vereinbarung befristet sein und ein neues Angebot erfordern, beginnt der Prozess von vorne – mit der Übernahme von Daten aus dem alten Angebotspaket. Der von der App unterstützte Workflow endet, wenn das Angebot nicht angenommen oder ein Vertrag ausgelaufen ist und nicht verlängert wurde.

WEB Key Account Manager

VORTEILE UND LEISTUNGSMERKMALE

- Eine STREAM-App, die Unterstützung für das komplette Key-Account-Management bietet
- Vorbereitungen: Sichtung des Auftragsbestands, Ermittlung von Upselling-Potentialen, Anlage von Angebotspaketen mit individuellen Konditionen
- Angebote abwickeln: speziell geschnürte Pakete vorstellen (nach dem Gespräch auch per Email, basierend auf Vorlagen), Wiedervorlagen für Follow-up-Aktionen
- Verträge erstellen und übermitteln
- Daten prüfen, Details klären, Vertrag finalisieren, Rechnungserstellung
- Automatische Vertragsverlängerung, Erneuerung, neue Angebote basierend auf alten Angebotspaketen
- Intuitive Anwendbarkeit (STREAM User Interface): Software, die durch Prozesse führt

