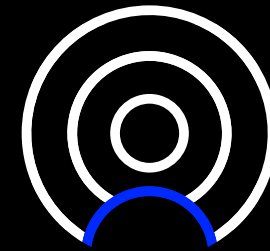


Bringen Sie Ihren Vertrieb auf das nächste Level

Mit der **Opportunity Management Execution App** von Celonis



Schöpfen Sie Ihre Execution Capacity voll aus

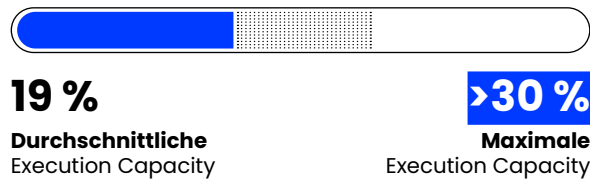
Verkäufer, die ihre Quota erreichen



Zeit, bis die Quota zum ersten Mal erreicht wird



Konvertierungsrate



Forecast-Genauigkeit



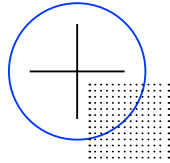
Jedes Unternehmen arbeitet mit einer bestimmten **Execution Capacity** – die Leistungsfähigkeit, die es mit den verfügbaren Zeitkontingenten und Ressourcen erreichen kann.

Doch trotz Ausgaben in Milliardenhöhe für neueste Verkaufstechnologien liefern die Vertriebsprozesse nicht die erhofften Ergebnisse. Denn die starre und fragmentierte Systemlandschaft, die die Prozesse durchlaufen, führt zu **Execution Gaps** – also Performancelücken.

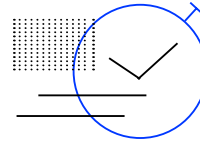
Die **Celonis Execution App for Opportunity Management** maximiert Ihre **Execution Capacity im Vertrieb**, indem sie Prozessdaten in Echtzeit analysiert, Lücken in der Prozessausführung identifiziert und Maßnahmen zu deren Schließung ergreift.

Beschleunigen Sie Ihre Vertriebsperformance

WIN MORE



WIN FASTER



WIN SMARTER



Warum

- Mehr Opportunities
- Mehr Umsatz
- Höhere Konvertierungsrate

- Kürzerer Verkaufszyklus

- Effizienterer Ressourceneinsatz
- Bessere Forecast-Genauigkeit

Wie

- Identifizieren und etablieren Sie Best Practices
- Optimieren Sie Ihr Teammanagement in Echtzeit

- Etablieren Sie die richtigen Schritte, um den Prozess zu beschleunigen
- Identifizieren Sie Execution Gaps und schließen Sie diese mit intelligenten Maßnahmen

- Setzen Sie Ihre Ressourcen optimal ein
- Stellen Sie die Einhaltung von Verkaufsprozessen sicher

So funktioniert die App

Messen

Die App nutzt Process Mining, um eine Verbindung zu Ihren Quellsystemen herzustellen und Daten von Ihren Vertriebssystemen zu extrahieren. Anschließend identifiziert und visualisiert sie Ihren End-to-End-Vertriebsprozess und misst Ihre Execution Capacity und relevante KPIs in Echtzeit.

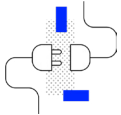
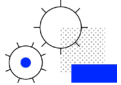


Wissen

Die App fügt Ihrem Vertriebsmanagement eine intelligente Ebene hinzu. Auf Grundlage von Machine Learning-Algorithmen und bewährter Execution Best Practices versteht sie, wie Ihr Vertriebsprozess abläuft, identifiziert Performancelücken und kennt die richtige Vorgehensweise zur Behebung dieser Lücken.

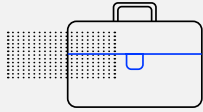
Handeln

Die App wird auf verschiedene Weise aktiv. Sie empfiehlt und automatisiert Aktionen in Echtzeit oder aktiviert die richtigen Mitarbeiter, um Performancelücken zu schließen. Dabei stellt sie intelligent die Einhaltung der richtigen Prozessschritte sicher und konzentriert sich auf die Maßnahmen mit dem größten positiven Einfluss auf Ihren Umsatz.

Built to resolve the most common execution capacity gaps

EXECUTION GAP	LÖSUNG	VORTEILE
 <p>Lücken in der Pipeline werden nicht früh genug erkannt und behoben</p>	<p>Pipe Gap Management</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Decken Sie Lücken in der Pipeline auf allen Ebenen auf • Schließen Sie Lücken durch Automatisierung und intelligente Handlungsempfehlungen • Schaffen Sie klare Verantwortlichkeiten und Kontinuität
 <p>Es gibt keine skalierbare und datengesteuerte Bewertung der Pipeline-Qualität</p>	<p>Pipe Quality Assessment</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bewerten Sie jede Verkaufschance mit Hilfe des KI-getriebenen Celonis-Qualitätsindex (CQI) • Identifizieren Sie Risiken und leiten Sie entsprechende Maßnahmen ein • Konzentrieren Sie sich auf die Verkaufschancen, die wirklich erfolgs-versprechend sind
 <p>Erforderliche Prozessschritte werden nicht eingehalten</p>	<p>CRM Hygiene Assistant</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Verbessern Sie die CRM-Aktivitäts-rate und Datenqualität durch, intelligente Handlungsempfehlungen und automatisierte Maßnahmen. • Verbessern Sie die Genauigkeit der Abschlussdaten • Erhalten Sie einen End-to-End-Einblick für jede Verkaufschance
 <p>Absatzprognosen basieren meist auf subjektiver Einschätzung der Manager</p>	<p>Forecast Accuracy Guide</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Präzisieren Sie Ihren Forecast durch intelligente Verknüpfung der vergangenen Forecast-Genauigkeit, den Forecast Ihrer Mitarbeiter und Prognosen für spezifische Verkaufschancen • Identifizieren Sie Risiken und Chancen in der Sales-Pipeline, und ergreifen Sie darauf aufbauend die richtigen Maßnahmen
<p>+</p>		<p>Learning & Configuration Workbench</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konfigurieren Sie Ihre Execution App je nach Bedarf • Erstellen Sie neue "Action Skills"

Das Ergebnis? Beschleunigte Vertriebsprozesse



Maximaler
Geschäftsfokus



Maximale
Vertriebsintensität



Maximal
Intelligenter Prozess



“Nachdem ich 20 Jahre lang weltweit Vertriebsstrategien und Operations-Teams geleitet habe, gibt es nun endlich einen einfachen und richtungsweisenden Ansatz, Vertriebsteams zu einer besseren Performance zu befähigen. Indem wir die historische Leistung ähnlicher Verkaufschancen analysieren und Best Practices anwenden, können wir Verkaufsteams zu bahnbrechenden Ergebnissen verhelfen. Ein Kinderspiel für uns! ”

Arsenio Otero,
COO und ehemaliger COO International bei Salesforce

Schließen Sie zu den Top-Performern auf

Die Zukunft gehört denen, die ihre Execution Capacity voll ausschöpfen.

Erfahren Sie, was die **Celonis Execution App for Opportunity Management** für Sie tun kann und erzielen Sie **bahnbrechende Ergebnisse im Vertrieb.**

Kontaktieren Sie uns.