

LENOVO

Lenovo ist ein internationales Fortune-500-Unternehmen und führender Anbieter innovativer Verbraucher-, gewerblicher und Unternehmenstechnologie mit einem Umsatz von 43 Milliarden US-Dollar.

Branche: High-Tech

“ Durch den Einsatz von CallidusCloud Territory and Quota (T&Q) kann das Vertriebsteam seine Prioritäten verlagern, indem es sich auf Anfragen der Führungsriege konzentriert. Die Flexibilität von T&Q gibt alle notwendigen Daten in die Hände von Führungskräften, wodurch diese strategischere, durchdachtere Entscheidungen treffen können. ”



Josh Stamer

Sales Initiative und Commission Program Manager

PRODUKT

Territory and Quota von CallidusCloud

WERT

Erhebliche Steigerung des Datenkonvertierungsprozesses, was zeitgerechte und genauere Quoten ermöglicht

Lenovo konnte seine Quotenregelungszeit drastisch von einem Monat auf eine Woche verbessern, Tabellenkalkulationen eliminieren und den Fokus auf strategische Initiativen legen.

Erfahren Sie, wie Lenovo seinen Gebiets- und Quoten-Planungsprozess ganz unkompliziert vereinfachen konnte.

[Weitere Informationen zu Territory and Quota von CallidusCloud](#)

Herausforderung:

Lenovos erste Herausforderung bestand darin, nicht in der Lage zu sein, den Quotenregelungsprozess zu kontrollieren und die Genauigkeit von Daten überprüfen zu können. Das Überwachen von Daten erfolgte größtenteils manuell, wobei keine Software vorhanden war, um die Arbeit zu erfassen. Dies stellte eine schier unüberwindliche, allumfassende Herausforderung für das Unternehmen dar, da zahlreiche Personen Quoten in Tabellenkalkulationen bearbeiteten, was die Fehlerwahrscheinlichkeit erhöhte. Das wiederum führte zur nächsten bedeutenden Herausforderung: Nicht nur waren an jedem einzelnen Schritt zu viele Mitarbeiter beteiligt, sondern der Prozess selbst bestand auch noch aus zu vielen einzelnen Schritten. Quoten wurden von der Geschäftsführung an das Vertriebsteam an die Führungskräfte zur Genehmigung und dann wieder an die Vertriebsabteilung zurück gereicht. Bei diesem Prozess enthielten die Tabellenkalkulationen kaum Details und gaben lediglich Namen und Quote des Vertriebsmitarbeiters an.

Lösung:

T&Q konnte den Entscheidungsfindungsprozess verbessern, indem die Anzahl an Datenpunkten konsolidiert und dem Vertriebsteam ermöglicht wurde, durchdachte Quotenregelungsentscheidungen zu treffen. Gebiete lassen sich nun viel genauer verwalten und überwachen. Alle benötigten Datenpunkte und Informationen sind nun zentral vorhanden und Führungskräfte haben die Möglichkeit, realistische Quoten basierend auf gespeicherten historischen Daten festzulegen. Der Genehmigungsprozess konnte ebenso wie der Quotenregelungsprozess gestrafft werden, indem mehrschichtige Prüfungs- und Genehmigungsschritte abgeschafft wurden. Dank T&Q trifft Lenovo nun durchdachte Geschäftsentscheidungen und ist dabei, T&Q in ganz Amerika vollständig zu implementieren, was die Anzahl an Endnutzern von 150 auf ungefähr 1.000 erhöhen wird.



Ersparnis

von drei Wochen bei der Bereitstellung von Quoten



Mehr Flexibilität

dank zentraler Datenspeicherung



Standardisierung

des Prozesses zur Ermittlung von Vertriebsgebieten