



Sales Performance Manager: Einfaches, effektives und schnelles Coaching

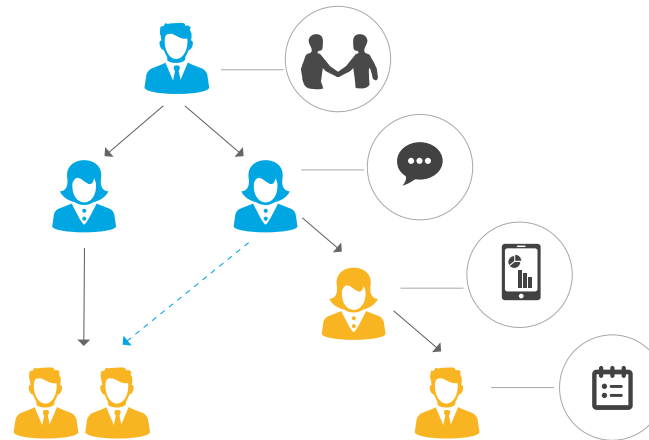
Verfügen Sie über Sichtbarkeit bezüglich der Performance Ihrer Vertriebsorganisation über eine einfache Zielerreichungs-Zahl hinaus? Und noch wichtiger, was tun Sie, um die Level der Quotenerreichung zu steigern? Studien der Sales Management Association zeigen, dass Coaching die am besten geeignete Methode ist, um die Produktivität von Vertriebsangestellten zu steigern. Sie liegt selbst vor Training und der Vertriebsvergütung.

CallidusCloud Sales Performance Manager (SPM) bringt das Vertriebscoaching in Einklang und macht es einfach effektiv und, am wichtigsten, schnell. Diese hochkonfigurierbare Anwendung liefert auf allen Ebenen der Vertriebsorganisation mit dynamischen Dashboards, aufschlussreicher Berichterstattung und mächtigen Analysen nie dagewesene Performance-Sichtbarkeit und Transparenz. Es agiert als Aufzeichnungssystem für aktuelle Sales Performance-Daten und erfasst sowohl qualitative und quantitative Metriken.



Hauptfunktionen:

- Eine komplette, einfach zu vervollständigende Coachinganwendung
- Dynamische Dashboards, mächtige Berichterstattung und Analysen
- Management-Umfragen erlauben eine 360 Grad Beurteilung von Managern
- „Den Coach coachen“-Funktionalität
- Native iOS-App für das iPad
- Verbindung mit ergänzenden CallidusCloud zum Lernen, Onboarding, zur leistungsbezogenen Vergütung und mehr



Durchsetzung von **Vertriebsmethoden**



Den Coach **coachen**



Coaching auf dem **iPad**



Liste von **Zielen**



Eine **End-to-End-Coachinganwendung**

Eine einfach zu vervollständigende Coachinganwendung

Für den Vertriebsmanager kann eine Coachingsitzung wie ein nie endend wollender Alptraum aus Papierkram wirken. Mit SPM kann eine Coachingsitzung in 15 Minuten abgeschlossen werden. Die saubere, moderne und intuitive Benutzeroberfläche ist für folgendes einfach gestaltet:

- ✓ *Vertriebsleiter können die organisationale Performance nachverfolgen und Vertriebsmethoden verbreiten.*
- ✓ *Vertriebsmanager können mobiles Coaching erstellen, aufzeichnen und nachverfolgen*
- ✓ *Vertriebsangestellte haben spezifische Ziele und Aktionsobjekte, auf die sie hinarbeiten*

Angeleitete Erfahrungen, intelligente Vorschläge, Voice-to-Text-Diktat, integrierte Berichte, Formate, Vorlagen, Bestpraktiken-Bibliotheken und regelmäßige Erinnerungen sorgen alle dafür, dass das Coaching einfach, effektiv und schnell ist. Darüber hinaus ist die Anwendung je nach den spezifischen Anforderungen Ihrer Firma hochkonfigurierbar.

**Cs**

Schwache Performer

Bs

Durchschnittliche Performer

As

Starke Performer

 Mit Coaching können Sie die Mehrheit bewegen

Über CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD), geschäftlich als CallidusCloud® tätig, ist weltweiter Marktführer im Bereich des cloudbasierten Vertriebs, Marketings, Lernens und cloudbasierter Konzepte für Kundenerfahrungen. Mit der umfassenden Produktsuite von CallidusCloud lässt sich der Lead-to-Money-Prozess beschleunigen und maximieren: Sie hilft, die richtigen Leads zu bestimmen, eine geeignete Gebiets- und Quotenverteilung zu gewährleisten, Vertriebsmitarbeiter mit Marketingmaterial und Kommunikationsmitteln zu unterstützen, die Konfiguration der Automatisierung von Preisquoten und Umsatzvergütungen effizient zu gestalten – mit dem Ergebnis, schneller größere Abschlussvolumen zu realisieren. Mehr als 4.700 führende Unternehmen aller Branchen setzen bei ihrem Lead-to-Money-Prozess auf CallidusCloud, um in Rekordzeit mehr Geschäfte für höhere Umsätze abzuschließen.

Nie dagewesene Sichtbarkeit, um die Mehrheit zu bewegen

Sehr oft haben Firmen keine gute Idee davon, wie ihre Sales Force von Zielerreichungszahlen abgesehen wirklich abschneiden. SPM ist das System der Wahl für aktuelle Sales Performance-Daten, hilft Ihnen beim wirksamen Einsetzen der reichen Performance-Daten, die in Ihren verschiedenen Systemen voneinander isoliert sind – CRM, HR, Lernmanagement-, Vergütungsmanagementsysteme – um dynamische Dashboards und mächtige Analysen bieten zu können. Vertriebsmanager können individuelle wie auch Team-Performance mit Leichtigkeit vergleichen und analysieren. Diese Berichte und Dashboards sind auswertbar und versetzen Manager in die Lage, schnell korrigierende Maßnahmen einzuleiten. Manager erkennen auch auf einen Blick, wer das meiste Coaching benötigt, motivieren die mittelmäßigen Performer, die über das Potential verfügen, dramatische Produktivitätsverbesserungen zu demonstrieren und überwachen die Wirkung des Coachings. Abgesehen davon kann der Vorstand die Annahme des Coachings einfach überwachen und den Vertriebsmanagern umfassendes Feedback liefern.

Coachen Sie die Coaches, um die Effektivität zu steigern

Nicht nur Vertriebsangestellte benötigen Coaching. Forschungen haben ergeben, dass durch das Coachen des Coachs tatsächlich bessere Geschäftsergebnisse erzielt werden können und dies für die Entwicklung einer effektiven Coachingkultur unabdingbar ist. Auch Ihre besten Manager brauchen ab und an ein Coaching und sind meist sehr erpicht darauf, neue Fertigkeiten und Techniken zu erwerben sowie Feedback zu erhalten. Wenn die Geschäftsführung Manager coacht, trägt dies dazu bei, den Wert von Coaching zu etablieren und führt eine Coachingkultur in das gesamte Vertriebsunternehmen ein, wodurch Manager ermutigt werden, ihre Mitarbeiter ebenfalls zu coachen. Mit SPM kann ein Vizepräsident nicht nur seine direkten Unterebenen coachen und betreuen, sondern jeden in der Hierarchie.

Manager können unterwegs andere coachen

SPM kommt mit einer nativen iOS-App, die für hohe Performance und Reaktivität gestaltet wurde, damit Sie jederzeit überall andere coachen können. Die App ist unglaublich beliebt bei Sales Managern, die gerne Coachingsitzungen auf dem iPad durchführen und damit Komfort und Produktivität maximieren. Außerdem befreit die Voice-to-Text-Funktion die Manager von der Monotonie des Tippens und erlaubt es Ihnen, sich auf den zu trainierenden Angestellten zu konzentrieren. Mit voller Funktionalität und sogar einem Offline-Modus können sowohl Vertriebsmanager als auch Angestellte Coachings durchführen und sich auch unterwegs darum kümmern.

Einfache Verbindung mit ergänzenden CallidusCloud-Anwendungen

Partnerschaft mit einem vertrauenswürdigen, erprobten und skalierbaren Cloud-Anbieter, der eine vollständige Auswahl an Sales Performance- und Vertriebseffektivitäts-Lösungen anbietet. Sie haben die Flexibilität, klein anzufangen und nach und nach mehr Anwendungen hinzuzufügen. Nahtlose Erweiterung von SPM mit CallidusCloud Onboarding, Enablement, Lern-Management, Vertriebsgebiets- und Quotenplanung und Lösungen zum Management leistungsbezogener Vergütung. Die Arbeit mit CallidusCloud bietet mehrere Vorteile: Ihre Nutzer erhalten eine einheitliche Benutzererfahrung, höhere Kapitalrendite und niedrigere Gesamtkosten. CallidusCloud kann Ihnen helfen, überragende Vertriebsperformance zu erreichen.