

# FALL- STUDIE



## Geschäftsprofil

RagingWire gestaltet, baut und betreibt einsatzkritische Datacenter.

## Branche

Hightech

## Geographie

USA

## Lösung

Sales Performance Manager

## Vorteil

- Bewertung und Analyse von Vertriebspräsentationen.
- Zeit- und Kostenersparnisse bei Performance-Bewertungen.
- Sofortiges Feedback für Vertriebsangestellte.

## RagingWire steigert die Sales Performance mit Coaching-Tool deutlich

RagingWire gestaltet, baut und betreibt einsatzkritische Datacenter, die 100 % Verfügbarkeit und hohe Leistung bieten. Die Firma verfügt über mehr als 75.000 Quadratmeter an Datacenter-Infrastruktur verteilt auf Sacramento, Nordkalifornien und Ashburn, Virginia und ist dem globalen Netzwerk von 150 Datacentern unter der Marke Nexcenter™ von NTT Communications angeschlossen. RagingWire ist seit 2004 profitabel, mit einem durchschnittlichen Wachstum von 30 % pro Jahr. Es gehört zu den 500 am schnellsten wachsenden Privatunternehmen und hat eine vielfältige Kundenschaft aus Unternehmens-, Finanz-, Internet-, privaten und öffentlichen Kunden. RagingWires patentierte Liefersysteme und mit dem EPA ENERGY STAR ausgezeichneten Einrichtungen führen den Datacenter-Markt in Sachen Zuverlässigkeit und Effizienz an.

### Die Herausforderung

RagingWire hatte kein konsistentes, einfach zu verwendendes Tool, das Echtzeit-Feedback zu Vertriebsangestellten und dem gesamten Verkaufsprozess liefern konnte. Vertriebsangestellte schrieben nach Meetings und Präsentationen mit der Hand Notizen, was nicht nur ineffizient und zeitaufwändig war, sondern es auch schwierig machte, zu einem späteren Zeitpunkt diese Informationen zu finden und zu nutzen. Eine weitere Herausforderung bestand in der Tatsache, dass nie ein formelles Vertriebs-Coachingtool vorgestellt worden war.





# SPM

by CallidusCloud

“Mein Chef kommt gerne vorbei und fragt „Wie sehen die aktuellen Verkäufe von Herrn X aus?“ Ich habe mein CRM und CallidusCloud, die es mir erlauben, die Antwort in fünf Minuten zu finden anstatt mich zu wundern, was ich jetzt tun soll.“



Ron Suchan,  
Vertriebsleiter,  
RagingWire

## Die Lösung

Das CallidusCloud Vertriebscoaching-Tool ist ein automatisiertes Tool, das als großartiger Feedback-Mechanismus und Validierungstools für Vertriebsangestellte dient, Post Mortems von Vertriebsmeetings und Präsentationen erleichtert und gleichzeitig die Performance-Bewertung stärkt.

RagingWire befolgt eine simple, dreistufige Regel für das Gewinnen von Kunden unter aktiver Beteiligung des Vorstands: 1) eine gute Beziehung zum Kunden haben 2) eine Tour des Datacenters ermöglichen und 3) bei der Tour die volle Erfahrung bieten. Nehmen Sie eine davon weg und schon schrumpfen die Abschlussmöglichkeiten der Firma dramatisch. Das Coaching-Tool funktioniert als Validierungstool, das es einfach macht zu sehen, ob Vertriebsangestellte die Prozesse zum Erreichen ihrer Ziele ordnungsgemäß abgeschlossen haben. Direkt nach einem Meeting erlaubt es den Vertriebsmanagern, ihr Mobiltelefon herauszuholen und in Echtzeit Feedback zu den Angestellten in einem konsistenten und leicht verständlichen Format zu geben. Das Management-Team kann dann direkt herunterladen, wie das Meeting lief und es zu einem Teil der Angestelltenaufzeichnung im CallidusCloud-Tool machen, wo alles dokumentiert, gespeichert und leicht abzurufen ist. Vertriebsmanager kann die Fähigkeiten von einzelnen Vertriebsangestellten erhöhen, indem sie spezifische Kurse vorschlagen und stets in Echtzeit sehen, wie die Fähigkeiten eingesetzt werden, sei es bei einer guten oder einer verbesserungswürdigen Präsentation.

Ein weiterer Vorteil des Tools sind die Zeit- und Kostenersparnisse bei den Performance-Bewertungen am Jahresende. Manager können leicht Notizen und historische Daten zu einzelnen Vertriebsangestellten aufrufen, um KPIs wie die Zahl der Meetings, Präsentationen und gegebenen Touren einzusehen und sich nicht auf das Bauchgefühl verlassen zu müssen.

Das Feedback der Angestellten zum Vertriebscoaching-Tool war ebenfalls sehr positiv. Die Vertriebsabteilung weiß das Echtzeit-Feedback zu ihren Verkaufsprozessen und die Möglichkeit, ihre Performance offen mit den anderen vergleichen zu können, zu schätzen.

## Die Ergebnisse

Im Grunde war RagingWire auf der Suche nach spezifischen Vertriebsangestellten, um deren Präsentationsfähigkeiten zu verbessern. Und ja, als Ergebnis der neuen Sofortfeedback- und Coaching-Mechanismen haben sie sich sicherlich verbessert. Angestellte schließen Verkäufe öfter unabhängig ab, anstatt sich auf Hilfe von ihrem Manager oder einem anderen Teammitglied zu verlassen. Außerdem zeigte sich, dass die gegebenen Touren die Verkaufszahlen um 70 % erhöhten.

## Über Sales Performance Manager (SPM) von CallidusCloud

Mit CallidusClouds SPM wird der Coachingprozess von einem zeitraubenden und papierlastigen Prozess zu einer effizienten Echtzeit-Aktivität, die die allgemeine Zielerreichung des Teams steigert.

Um weitere Informationen zu SPM von CallidusCloud zu erhalten, besuchen Sie bitte:

<http://calliduscloud.com/products/sales-performance-manager/>

Oder rufen Sie uns an: **+49 69 7593 8421**.



**CallidusCloud**