



Human Resources Development Team
Tel: 02.58307602 | Fax: 02.58310634
E-Mail: formazione@hrteam.it | Web: www.hrteam.it

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Programma di sviluppo delle skill di Key Account Management

Il nostro cliente

Multinazionale che vende prodotti informatici e relativi servizi di assistenza.

Problema

L'assistenza ai clienti doveva essere sviluppata mediante capacità di vendita più "value-based". I processi di vendita non erano strutturati uniformemente e la gestione delle conoscenze dei clienti veniva del tutto trascurata. Per questo era necessario migliorare le competenze di key account management mediante un approccio "team-based" e processi di account planning strategico.

Soluzione

Sono stati formati account manager e gli area manager su:

- Key account management strategico
- Sales management e account team compensation planning
- Gestione relazioni col canale
- Presentation skill di vendita e tecniche di intervista

Nel training sono stati forniti strumenti di gestione del processo di vendita, di mappature dell'account (Account Business Planning), di monitoraggio delle performance di vendita.

Risultati

- Aumento delle vendite fino a quasi il 30% e raggiungimento degli obiettivi di profitto trimestrali (non erano stati raggiunti nell'anno precedente al training)
- Stabilita in forma definitiva, univoca e omogenea una piattaforma di key account management strategico, legata a una percentuale dei compensi variabili
- Crescita del fatturato da 2 milioni di euro a 8 milioni nei tre anni successivi

DESIDERI RICEVERE ALTRI CASI DI ESPERIENZE DI SUCCESSO?

Se desideri ricevere altre nostre esperienze di successo, iscriviti alla newsletter.

[ISCRIVITI ORA >](#)



Human Resources Development Team
Via della Begonia 7, 20090 Segrate (MILANO)
Tel.: 02.58307602 | Fax: 02.58310634
E-Mail: formazione@hrteam.it | Web: www.hrteam.it