

# CASE STUDY: OPTIMIERTE PROZESSE UND KUNDENQUALIFIZIERUNG

Retorio stärkt mit bao seinen Vertriebsprozess und setzt die richtigen Schwerpunkte bei der Qualifizierung.

## Über Retorio

Retorio hebt Recruiting und Personalentwicklung auf die nächste Stufe. Das 2018 gegründete Unternehmen schafft es mit einer bahnbrechenden KI im Bereich Verhaltensintelligenz HR-Prozesse fairer, individualisierbarer und wirkungsvoller zu machen. Durch die Analyse von Mimik, Gestik und Sprache erstellt die KI individuelle Persönlichkeitsprofile und schafft damit eine bessere Datenbasis für Entscheidungen.

## Herausforderung

Je genauer das eigene Vertriebsteam die Situation seiner Deals versteht, desto besser funktioniert das Closing. Vor allem komplexe Verkaufsprozesse im Enterprise-Sales verlangen daher nach einem effektiven Qualifizierungsverfahren. Mit dem Fokus auf Enterprise Kunden stand Retorio vor der Herausforderung Deals transparenter zu machen und schnell abzuschließen. Um das zu erreichen, entschied sich Retorio für MEDDICC als Qualifizierungsmethode. Doch wie etabliert man MEDDICC effizient entlang des Sales Funnels? Und wie stellt man sicher, dass die richtigen "MEDDICC-Fragen" gestellt werden?

Dr. Patrick Oehler, Co-founder / Managing Director bei Retorio



”

bao ermöglicht es, unseren Vertriebsprozess nach der MEDDICC Methode auszurichten. Mit Hilfe der Dokumentations- und Analysemöglichkeiten, können wir Forecasts erstellen und erreichen durch eine perfektionierte Qualifizierung den Fokus, den wir als schnell wachsendes Unternehmen benötigen.

Erstklassige Vertriebsorganisationen entscheiden sich für bao.

**BONAGO**  
Ihre Belohnungsexperten

**LOFT FILM**

**Wawibox**

**instamotion**

**TeamViewer**

**mensch&maschine**  
CAD im CAD era

**ONRAD**

**SETLOG**

**hearhunting.**

**cyberport**

## baos Mehrwert

Mit Hilfe von bao durchbricht Retorio eingefahrene Muster. Deals werden nun systematisch qualifiziert im Sinne von MEDDICC. Je nach Gesprächssituation werden top-/mid- und bottom-of-funnel schon im Kundengespräch die richtigen Fragen gestellt, keine Punkte mehr vergessen. bao liefert schnell die Datengrundlage, auf welche Themen bei welchen Deals sich das Team fokussieren muss. Als Resultat hat Retorio Sales Cycles durchschnittlich um 1/3 der Zeit reduziert, in einem Fall konnte ein Deal sogar schon in einem Monat abgeschlossen werden!

KÜRZERER  
SALES CYCLE  
- 33 %

## Business Impact

- Skalierbarkeit durch Struktur & einheitliche Vertriebsprozesse
- Optimierte Datenarbeit mit maximalen Mehrwert aus den Daten
- Auswertung und Erfolgsmessung von Verkaufsgesprächen