

# CASE STUDY: MEHR TRANSPARENZ BEIM VERKAUFSPROZESS

Mit systematischer Datenerhebung das Maximum aus dem Sales-Prozess holen.

## Über TeamViewer

Seit der Gründung im Jahr 2005 setzt TeamViewer den Fokus auf cloudbasierte Technologien, die den Nutzern weltweit Online-Zusammenarbeit und Fernsupport ermöglichen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit mehr als 1.000 Mitarbeiter. Inzwischen nutzen mehr als 200 Millionen Menschen die Technik von TeamViewer für gemeinsame Projekte.

## Herausforderung

TeamViewer bietet eine vielseitige Produktpalette rund um das Thema Remote-Connectivity an. Dabei ist es wichtig einen geeigneten Weg zu finden, wie man zusätzliche Dienstleistungen an die Kunden kommuniziert. Um das bisherige Wachstum weiter zu steigern, ist es daher erforderlich mehr Transparenz in die Verkaufsgespräche zu bringen, um Cross-Selling-Potenziale zu verwirklichen.

Jens Sproll, Vice President Sales EMEA, bei TeamViewer



Die Insights, die wir durch den Einsatz von bao in unsere Sales-Performance bekommen, zeigen uns Dinge, die zuvor völlig im Verborgenen geblieben sind. Bereits nach wenigen Wochen hat sich bao für uns dank dieser Insights bezahlt gemacht. Jede Vertriebsorganisation, die sich für die Zukunft rüsten und das Maximum aus Ihrem Sales-Prozess herausholen möchte, sollte sich bao sehr genau anschauen.

Erstklassige Vertriebsorganisationen entscheiden sich für bao.



## baos Mehrwert

Anfangs auf den deutschsprachigen Raum begrenzt, unterstützt bao den Vertrieb von TeamViewer inzwischen auch auf EMEA-Ebene. bao Insights dienen als zusätzliche Datenbasis, um Entscheidungen zu treffen und bisher verwendete Strategien zu bewerten. Dadurch ist es möglich, eine verbesserte Struktur in den Vertriebsprozess zu etablieren und einen tieferen Zugang zu den Bedürfnissen der Kunden zu erhalten. Handfeste Erkenntnisse, auf Basis der Dokumentations- und Analysemöglichkeiten, erlauben es den Vertriebsmitarbeitern, Vermutungen und Annahmen aus dem Weg zu räumen und sorgen somit für mehr Transparenz innerhalb des Teams. Damit fungiert bao als internes Lernsystem, welches den Vertriebsprozess von TeamViewer auf ein neues Level hebt und den Output des Unternehmens maximiert.

WIN RATE  
+43 %

## Business Impact

- Transparente und hoch performante Tracking-Möglichkeiten
- Optimierte Datenarbeit mit maximalen Mehrwert aus den Daten
- Auswertung und Erfolgsmessung von Verkaufsgesprächen