

Thomas Kühn



Ich brauche ein CRM-System, das meine bestehende Kundenkommunikation strukturiert darlegt und automatisch Vertriebspotenziale erkennt!



Demographie

Alter: 34

Geschlecht: Männlich

Familienstand: Verheiratet, 1 Kind

Einkommen: 95.000€

Wohnort: Hamburg Eimsbüttel



Pers. Eigenschaften

1: Kreativ

2: Motiviert

3: Familienverbunden



Beruflicher Hintergrund

Ausbildung:

M.Sc. BWL mit Marketing-Schwerpunkt

Beruf:

Teamleiter Vertrieb bei einem mittelständischen Industrieunternehmen

Berufserfahrung:

Nach seinem Master Studium BWL startete Tom seine Karriere als Trainee bei einem großen deutschen Automobilzulieferer im B2B-Marketing. In dieser Zeit hatte er erst operative Vertriebskontakte und entdeckte seine Leidenschaft für den B2B-Vertrieb im Industrieumfeld.

Vor 2 Jahren wechselte er als Vertriebsmitarbeiter zu seinem jetzigen Arbeitgeber. Im Zuge eines Generationenwechsels in der Führung und einer damit verbundenen Restrukturierung bekommt Tom als Teamleiter die Chance, den Vertriebsbereich seines Unternehmens auf moderne Prozesse und Standards anzupassen.



Persönliche Interessen

Hobbys und Interessen:

Zeit mit seiner kleinen Familie verbringen, Tennis spielen, Escape Room Games, Kino-Abende mit Freunden, Aktivurlaube, Skifahren, Wandern

Favorisierte Marken:

Apple, Adidas, Audi, Warner Bros., Slack, Office365



Kommunikationsweise

Generisch

Technisch



Locker

Professionell



Herausforderungen

- Bestandskundenbetreuung funktioniert so gut wie gar nicht, da die Daten nicht zentral gepflegt werden und niemand einen Kommunikationsüberblick hat
- Große Vertriebspotenziale werden nicht rechtzeitig erkannt, was zum Verlust von Großaufträgen führt
- Eine hohe Fluktuation von Mitarbeitern sorgt dafür, dass Tom alle bestehenden Kundenbindungen neu aufbauen muss



Mögliche Einwände

- Preis, Preis, Preis: Durch die Restrukturierung wird jede Ausgabe kritisch hinterfragt
- Technische Vollkommenheit. Der Anspruch an ein Produkt an die Vollkommenheit der Bedarfe ist sehr hoch
- Technische Bedienbarkeit: Viele Mitarbeiter sind keine Digital Natives und arbeiten ungerne mit digitalen Medien

Name



Zitat



Demographie

Alter:

Geschlecht:

Familienstand:

Einkommen:

Wohnort:



Pers. Eigenschaften

1:

2:

3:



Beruflicher Hintergrund

Ausbildung:

Beruf:

Berufserfahrung:



Persönliche Interessen

Hobbys und Interessen:

Favorisierte Marken:



Kommunikationsweise

Generisch

Technisch

Locker

Professionell



Herausforderungen



Mögliche Einwände