


Leistung richtig fördern –
Entlohnungs- und Prämiensysteme
optimal gestalten

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

Prämien und Boni sind Investitionen in Mitarbeiter – eine systematische Planung kann hier große Wirkungen entfalten

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

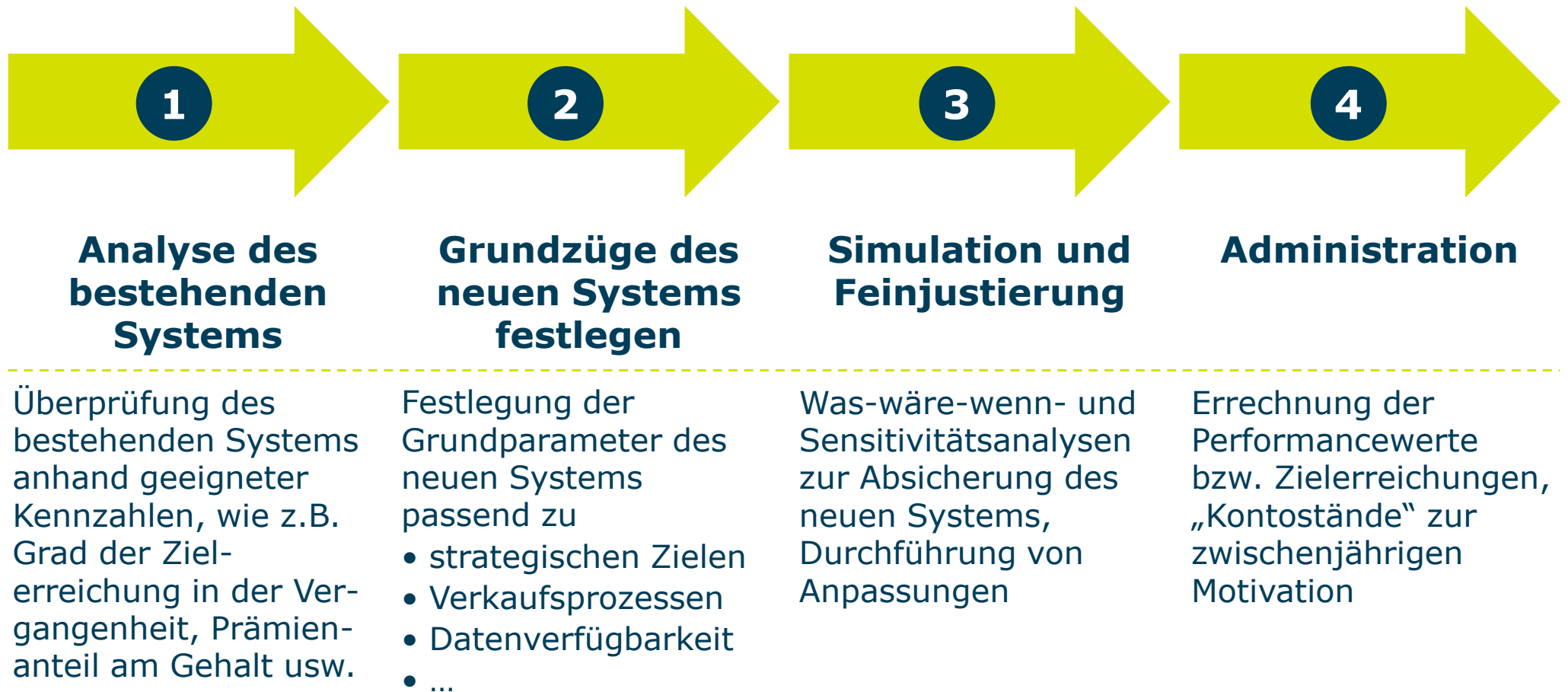
- Leistet das derzeitige Entlohnungssystem was es soll?
- Werden die richtigen Key-Performance-Indicators (KPIs) verwendet?
- Wie soll ein Entlohnungssystem gestaltet sein, das die richtigen Anreize setzt, fair und transparent ist sowie Top-Performer attrahiert und an das Unternehmen bindet?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten eine ausführliche Analyse des derzeitigen Entlohnungssystems
- Wir entwickeln nach Ihren Vorgaben ein Entlohnungssystem und simulieren dessen Auswirkungen detailliert, damit unangenehme Überraschungen ausbleiben
- Wir übernehmen die Administration variabler Vergütungsbestandteile oder zeitlich befristeter Wettbewerbe: Die Daten verarbeiten wir, Sie haben weiter Zeit für das Tagesgeschäft



Der typische Prozess zur Entwicklung eines optimalen Entlohnungssystems



Eine detaillierte Bestandsaufnahme zum angewendeten Entlohnungssystem ist der Ausgangspunkt der Optimierung

Eher Aktivitätsmessung geeignet:

- Striktere Führung
- Klare Vorgaben zum Ablauf des Vertriebsprozesses
- Die Ergebnisse der Vertriebstätigkeit lassen sich schwer messen oder Mitarbeitern zuordnen

Situations-
spezifische
Auswahl der
richtigen
Kennzahlen
(KPIs)

Eher Resultatsmessung geeignet:

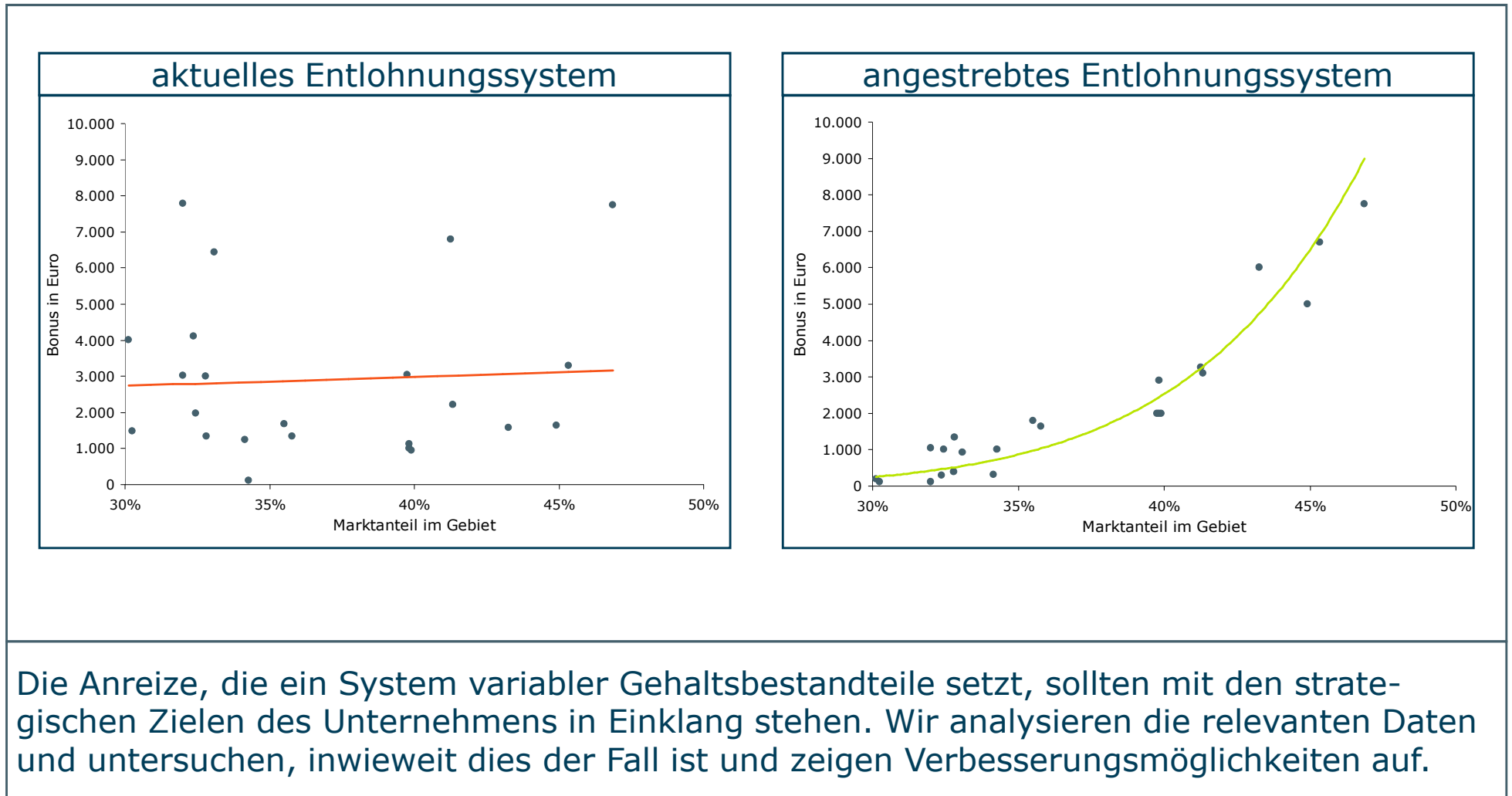
- Empowerment
- Vertriebs Erfolg basiert stark auf Kreativität des Mitarbeiters
- Die Ergebnisse der Vertriebstätigkeit lassen sich gut messen und Mitarbeitern zuordnen

KPIs	Top 20%	Durchschnitt	Low 20%
Anzahl Besuche	8,9	7,5	5,6
Abweichung Frequenzvorgabe	5,2%	-4,3%	-10,2%
Umsatzzuwachs	13,2%	3,3%	-3,9%
Qualität Besuchsberichte	90,0%	78,2%	30,1%
Durchschnittlicher Bonus	99,1%	103,5%	91,7%

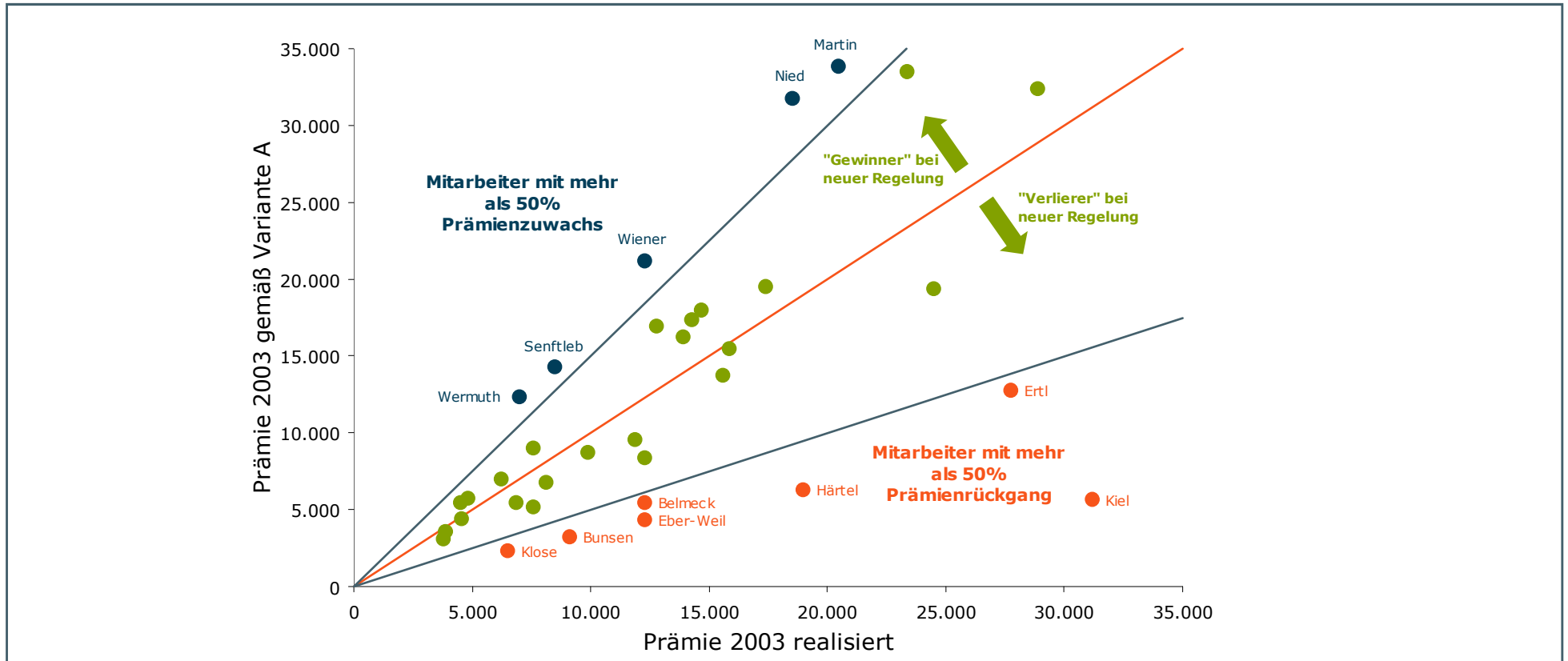
Variable Gehaltsbestandteile bilden einen großen Kostenblock. Fraglich ist dabei oft, ob sich die gewünschten Motivationseffekte überhaupt einstellen. Wir identifizieren gemeinsam mit Ihnen die relevanten Kennzahlen zur Beurteilung des bestehenden und zu entwickelnder Entlohnungssysteme.



Soll-Ist Vergleiche führen zum verbesserten System



Simulationen sichern Sie ab – so vermeiden Sie Veränderungen nach dem „trial and error“-Prinzip

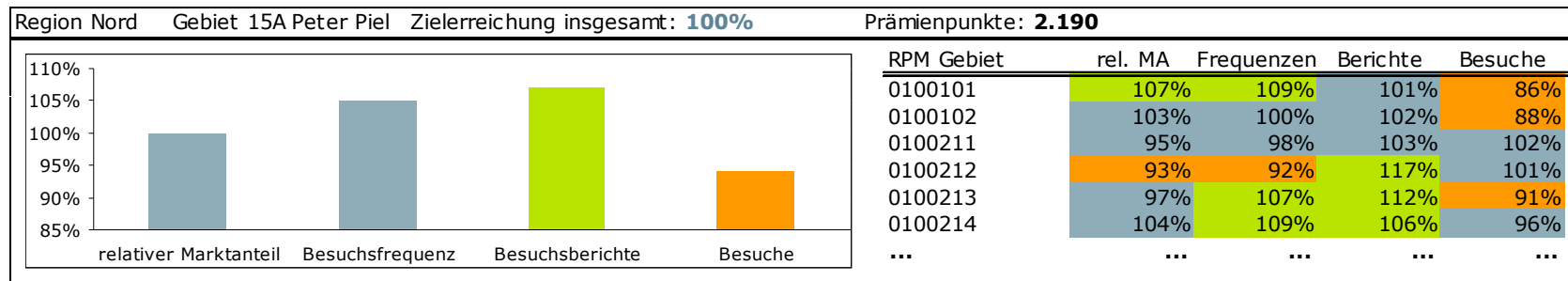


Wir simulieren die Auswirkungen verschiedener Systemvarianten auf die einzelnen Mitarbeiter. So optimieren wir Entlohnungssysteme und sorgen dafür, dass Boni und Prämien das tun, was sie sollen: motivieren und für die richtigen Mitarbeiter attraktiv sein.

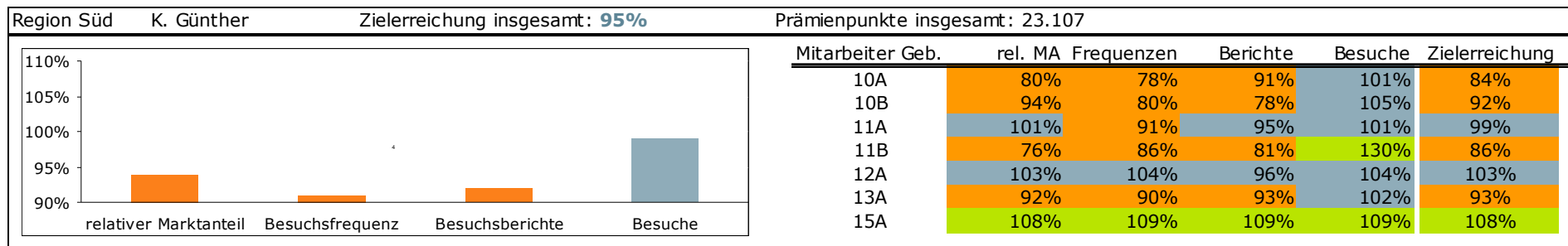


Wir unterstützen Sie als objektiver und neutraler Partner bei der Berechnung von Prämiengrundlagen

Mitarbeiterübersicht:



Regionalleiterübersicht:



Auf Wunsch administrieren wir ein Entlohnungssystem oder Wettbewerbe durch die Verarbeitung unternehmensinterner Daten sowie pharmazeutischer Marktdaten. Wir bereiten diese in Übersichten und Reports auf. So schaffen Sie Transparenz und Vertrauen bei Ihren Mitarbeitern.



Warum **sale**telligence ? – Wer wir sind und was wir anbieten

Wer wir sind:

- Team mit umfassenden Erfahrungen aus über 100 Projekten zur Erhöhung von Effektivität und Effizienz in Pharmaaußendiensten
- Profundes Verständnis der pharmazeutischen Marktdaten
- Weitreichende Statistik- und Methodenkenntnisse

Was wir anbieten:

- Maßgeschneiderte Lösungen
- Serviceorientierung und Flexibilität
- Objektive Auswahl notwendiger Daten
- Nutzung spezifischer Tools und externer Sichtweise
- Sorgfalt – Einsatz – Partnerschaft



Warum **sale**telligence ? – Andere über uns

„We have very high expectations towards our consultancy service suppliers. The team of saletelligence convinced us with their accuracy and their passion to work out solutions that generate real benefits. They even managed to exceed our high expectations.“

(Gertjan Wilpshaar, Manager Field Force Effectiveness, Pfizer Netherlands)

„Die genaue Kenntnis der angebotenen Pharmadaten, umfassende Erfahrungen mit maßgeschneiderten Lösungen für den Vertrieb, Flexibilität und Einsatz - diese Kombination ist entscheidend für erfolgreiche Projekte im Pharmavertrieb. Das Team von saletelligence ist daher unser langjähriger Partner für alle Fragestellungen rund um die Vertriebsplanung. Wir sind mit den Leistungen außerordentlich zufrieden, die Zusammenarbeit hat sich bezahlt gemacht.“

(Uwe Lange, Vice President Sales, ALK Scherax Deutschland)



Warum **sale**telligence ? – Unsere Grundsätze

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



Ihre Ansprechpartner bei allen Fragen zur Vertriebsplanung:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Sven Potthoff

Fon 0521.2997-406

Fax 0521.2997-408

sven.potthoff@saletelligence.de

