

SHAPING THE SALES PROCESS
OF TOMORROW.



RAINHACKERS

FUTURING SALES

The art of creating new business: Rainmaking.

Solving the bottle neck: Growth Hacking.

RAINHACKERS



HACKING THE SALES CODE: So wie die Schamanen in der Trockenzeit Wasser herbeigezaubert haben, sorgen wir für Ihren Vertriebs Erfolg in schwierigen Zeiten.



NO LIMITS: Wir identifizieren und hacken die Engpässe in Ihrem Unternehmen, damit mehr Sales auch zu einem größeren Wachstum führt.

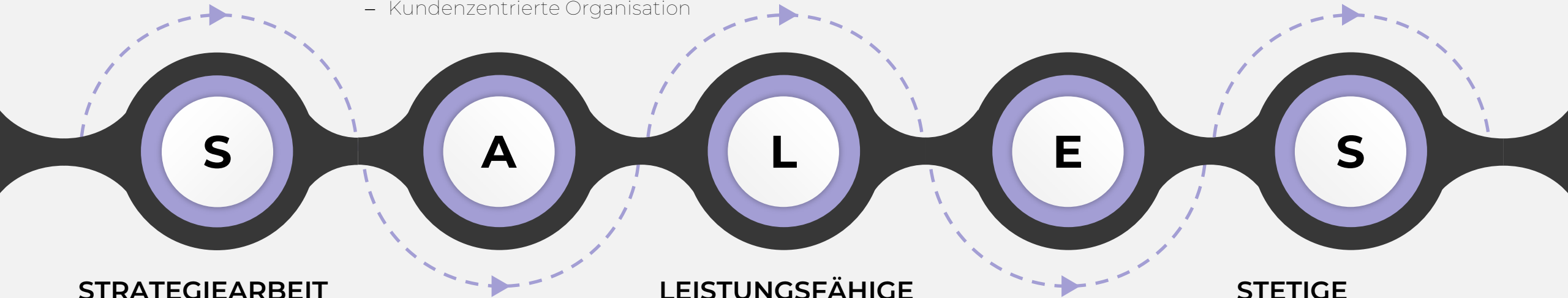
Unsere fünf Grundpfeiler für Ihren Vertriebs Erfolg.

ABLAUF- UND ORGANISATIONSDESIGN

- Vertriebsmethode
- Brücke Marketing zu Vertrieb
- Stufen bis zum Vertrag
- Sales Funnel
- Kundenzentrierte Organisation

EXECUTION-MANAGEMENT

- Health-Check für Sales-Operations
- KPIs und Maßnahmen
- Reporting und Controlling
- Kundenrückgewinnung



STRATEGIEARBEIT

- Purpose
- Positionierung (Branche)
- Potenziale
- Prioritäten für Ziele und Zielgruppen

LEISTUNGSFÄHIGE WERKZEUGE

- Intelligentes CRM-System
- Datenverfügbarkeit
- Automatisierung
- Templates und Hilfsmittel

STETIGE WEITERENTWICKLUNG

- Regelmäßige Schwachstellenanalyse
- Innovationsprojekte



S

KLARE ZIELE: Klar kommunizierte Unternehmensziele für alle Mitarbeiter.

DIFFERENZIERUNG: Leichte Erklärung der Differenzierung unseres Unternehmens gegenüber Kunden.

ZIELKUNDEN: Klarheit bezüglich Zielgruppe im Vertrieb.

KEY COMPETENCE: Besitz einer Schlüsselkompetenz zur Lösung von Kundenproblemen.

KOMMUNIKATION: Erster Gedanke der Kunden bei benötigten Produkten.

TRENDS: Aktualität des Produkt- und Dienstleistungsportfolios im Markt.

PLANUNG: Nachvollziehbare Wachstumsstrategie im Unternehmen.

WERTESYSTEM: Klar erkennbares und gelebtes Wertesystem im Unternehmen.

A

TRANSPARENCY: Klar definierter Sales-Prozess mit transparenten Funnel-Stufen.

SCHNITTSTELLEN: Konstruktiver Austausch und bewusste Schnittstellen mit anderen Fachbereichen.

ZUSAMMEN: Reibungslose Übergabe von Leads über Marketing zu Sales.

KLARE ORGA: Nachvollziehbare und logische Vertriebsstruktur mit klaren Rollen und Verantwortlichkeiten.

KUNDENERLEBNIS: Exzellentes Kundenerlebnis entlang der Customer Journey.

MASTERDATEN: Aktives Datenmanagement-System für Masterdaten.

DATENREINHEIT: Klar definierter Ablauf und Qualitätssicherung bei der Bearbeitung von Kundendaten.

STEUERUNG: Zugriff auf relevante Daten und klare Prioritäten.

KOMPETENZEN: Klar vorgegebene fachliche und überfachliche Anforderungen für Vorgesetzte und Mitarbeiter, die erreicht werden.

L

TOOL LANDSCHAFT: Effiziente und erfolgreiche Tool-Landschaft im Vertrieb.

DATENZUGRIFF: Schneller und unkomplizierter Zugriff auf wichtige Daten von überall und zu jeder Zeit.

DURCHGÄNGIG: Durchgängige Dateneingabe und Zugriff auf erforderliche Daten anderer Prozesspartner ohne Verwendung von Excel.

COMPLIANCE: Datenschutz-konforme Tools mit regelmäßigen DSGVO-Schulungen.

UX: Einfach zu bedienende Systeme mit Vertriebscockpit und Möglichkeit zur Notizen- und Aufgabenvergabe.

KNOWLEDGE MGM: Zentrales digitales Wissensmanagement für Broschüren und Angebotsbestandteile.

SUCHE UND HILFE: Online-Zugriff auf Hilfsmaterialien wie Such- und Kalenderfunktionen sowie Produktkonfiguratoren.

E

KPIs: Klare Ziele und KPIs für die tägliche Arbeit in der Abteilung.

STEUERUNG: Aktuelle Vertriebskennzahlen zur Steuerung.

KOORDINATION: Regelmäßige und zielführende Vertriebsmeetings zur Koordination.

MOTIVATION: Nachhaltige Motivation durch Arbeitsinhalte und Entwicklungsmöglichkeiten.

ANSPORN: Zielorientiertes und ausgewogenes Leistungsanreizsystem.

SCHULUNG: Ausreichende fachliche und überfachliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten.

LIEFERKETTE: Bekanntsein von fachlichen Zusammenhängen in der Lieferkette.

BELASTUNG: Ausgewogener Arbeitszustand zur Zielerreichung.

FEEDBACK: Ausreichende Feedback-Möglichkeiten.

AUSSCHÖPFUNG: Effektive Nutzung des Marktpotenzials durch unterschiedliche Maßnahmen.

NACHHALTIGKEIT: Nachhaltigkeitssicherung durch den NPS und regelmäßige Reviews.

S

KEY ACCOUNTS: Regelmäßige Dialog-Sessions zu Key Accounts mit dem Management.

EXPERIMENTFELDER: Genügend Spielraum für Experimente mit neuen Verfahren, Kanälen, Kunden und Produkten.

INNOVATION: Einbeziehung des Vertriebs in die Produktentwicklung.

KNOWLEDGE MGM: Konsequentes Dokumentieren, Kategorisieren und Kommunizieren unrealisierter Kundenwünsche oder Entwicklungen aus anderen Sektoren.

KVP: Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) und optimierte Abläufe.

WETTBEWERB: Strukturierte Wettbewerbsanalysen mit reflektierten Maßnahmen.

INNOVATIONS MGM: Hohe Innovationsquote für langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

NACHWUCHS: Nachwuchs - Förderung für langfristige Personaldeckung.

TEAMBUILDING: Teamzeit und Erfolgsfeiern.

Einige Projektbeispiele unserer Consultants.

WE SUPERCHARGED THE

**SALES
STRATEGY
FOR AN EUROPE
LEADING E-COM
BRAND**

WE CRAFTED THE

**POST MERGER
STRATEGY
FOR A
CONSULTING
COMPANY**

WE DEVELOPED & EXECUTED

**AN
INTERNATIONAL
EMPLOYEE
ENABLEMENT
TRAINING**

WE SPEARHEADED AN

**INNOVATION
THINKING
TRAINING
PROGRAM**

WE IMPELEMENTED A

**CRM SYSTEM
FOR AN
INTERNATIONAL
PHARMA COMPANY
FOSTERING
SALES**

WE DEVELOPED AN

**INTERNATIONAL
LEADERSHIP
TRAINING
PROGRAM FOR
DIGITIZATION**

WE IMPLEMENTED A

**SALES CONCEPT
FOR A GERMAN
SME – MARKET
LEADER IN
FUNCTIONAL
COATING**

The Rainhackers: Sales-Consulting and CRM-Experts.



LORENZ FROMME
CEO | Business Analyst



AARON AXT
Consultant | Sales Expert



CORNELIUS LOEW
Coding Expert



DARIUS BAUSCH
Coding Expert



LUTZ FROMME
CFO | Business Analyst



BEN WIECHMANN
Consultant | Marketing Expert



FELIX WIMMER
Coding Expert



ZENONA CHODERNY
Consultant

RAINHACKERS

Nutzen Sie die Power aus unserem Netzwerk.

- Gemeinsam mit unserem **Inkubator e&Co.** als erfahrenen Partner im Vertriebs-Consulting und hochkarätigen Investor neu entwickelt:
Das RAINHACKERS Customer Experience Laboratory.
- **Power-Team**: Jungunternehmer, die bereits 2-3 Start-ups geführt haben in Kombination mit gestandenen Experten mit >25 Jahren Erfahrung in der B2B-Digitalisierung.
- Wir verbinden **junge Dynamik und langjährige Expertise**, um den **Vertrieb als Waffe** zu nutzen.
- **Tiefes Knowledge** im Bereich von Prozessdesign, Software und Coding fest verankert in unserer DNA.
- Höchste Qualität als oberstes Gebot: **Consulting and Coding Excellence.**



GEZA BRUGGER
Advisory Board



HANNS PETER BECKER
Advisory Board



DR. ENGELBERT WIMMER
Advisory Board & Investor



JÖRG KLING
Advisory Board & Investor

Happy to help hacking your SALES.

LORENZ FROMME | CEO

lorenz.fromme@rainhackers.com

+49 151 14648468





RAINHACKERS

FUTURING SALES

RAINHACKERS AG i.G. | Geranienstr. 5 | 82031 Grünwald
www.rainhackers.com