

PARTNER GUIDE

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

Wir schätzen dein Interesse und freuen uns darauf, gemeinsam Erfolge zu erzielen. Die folgenden Richtlinien sollen als Ausgangspunkt für unsere Zusammenarbeit dienen und sicherstellen, dass wir beide maximal von dieser Kooperation profitieren.

Dein Hauptansprechpartner

Wir stellen dir einen festen Hauptansprechpartner zur Seite. Diese Person wird dir bei allen Anliegen behilflich sein, um sicherzustellen, dass die Kommunikation reibungslos verläuft. Die enge Zusammenarbeit mit einem dedizierten Ansprechpartner soll eine effiziente und vertrauensvolle Kommunikation gewährleisten. Diese Zusammenarbeit bildet das Rückgrat unserer Partnerschaft und unterstützt eine erfolgreiche Umsetzung gemeinsamer Projekte.

Flexibilität in der Zusammenarbeit

Uns ist wichtig, dass unsere Partnerschaft auf Offenheit und Flexibilität basiert. Daher gibt es keine Exklusivitätsverpflichtung, und du bist frei, auch mit anderen Unternehmen zu kooperieren. Diese Freiheit soll sicherstellen, dass du die besten Entscheidungen für deine Geschäftsinteressen treffen kannst. Wir glauben an eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die auf Vertrauen und Flexibilität aufbaut, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Kundenzufriedenheitsumfrage

Die Zufriedenheit unserer Kunden steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Daher wirst du halbjährlich eine von uns definierte Kundenzufriedenheitsumfrage durchführen. Dein Ziel dabei ist es, einen Score über 7,5 zu erreichen. Durch diese regelmäßigen Rückmeldungen können wir gemeinsam sicherstellen, dass wir stets auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Die Umfragen bilden die Grundlage für kontinuierliche Verbesserungen und ermöglichen es uns, die Kundenzufriedenheit kontinuierlich zu steigern.

Zertifizierungen

Dein Erfolg wird durch Zertifizierungen bekräftigt, die deine erfolgreiche Teilnahme an Schulungen und Qualifizierungsmaßnahmen bestätigen. Diese Zertifizierungen sollen sicherstellen, dass du über das notwendige Know-how verfügst, um unsere Produkte und Dienstleistungen erfolgreich zu vertreiben. Wir setzen auf kontinuierliche Weiterbildung, um sicherzustellen, dass du stets auf dem neuesten Stand der Entwicklungen in unserer Branche bist.

Schulungen für dein Wissen:

Um sicherzustellen, dass du stets auf dem neuesten Stand bist und erfolgreich agierst, erwarten wir von dir die Teilnahme an sechs Schulungen pro Jahr. Diese Schulungen bieten nicht nur eine Gelegenheit zur Weiterentwicklung, sondern auch die Möglichkeit, ein tieferes Verständnis für unsere Produkte und Branchentrends zu entwickeln. Die Schulungen sind

darauf ausgerichtet, deine Fähigkeiten zu stärken und eine exzellente Beratung unserer Kunden zu gewährleisten.

Bewerbungsprozess:

Um als zertifizierter Partner anerkannt zu werden, durchläufst du einen Bewerbungsprozess. Dieser beinhaltet eine Zertifizierung, drei Schulungen, die erfolgreiche Umsetzung von vier gemeinsamen Neukundenprojekten und die Vermittlung von fünf gewonnenen Leads. Dieser Prozess soll sicherstellen, dass unsere Partnerschaft auf einem soliden Fundament aufbaut und beide Seiten dazu beitragen, langfristigen Erfolg zu sichern. Der Bewerbungsprozess ermöglicht es uns, sicherzustellen, dass unsere Partner qualifiziert und engagiert sind, um gemeinsam herausragende Leistungen zu erzielen.

Partner-Labels – Deine Auszeichnung:

Die Partner-Labels dienen als Auszeichnung für deine Leistungen und den Beitrag zur gemeinsamen Erfolgsgeschichte:

- Bronze Partner:
 - Einkauf > 125.000 Euro
 - Kundenzufriedenheitsscore über 7,5
 - mindestens ein zertifizierter Mitarbeiter
- Silber Partner:
 - Einkauf > 250.000 Euro
 - Kundenzufriedenheitsscore 8 oder höher
 - mindestens drei zertifizierte Mitarbeiter
- Gold Partner:
 - Einkauf > 500.000 Euro
 - Kundenzufriedenheitsscore 8,5 oder höher
 - mindestens fünf zertifizierte Mitarbeiter

Diese Auszeichnungen sollen deine Leistungen honorieren und deine Rolle als bedeutenden Partner in unserer Erfolgsgeschichte unterstreichen.

Salesforce-Management:

Wir legen großen Wert auf Transparenz und Effizienz. Daher werden Leads, Verkaufschancen und Cases über unser Salesforce-System gepflegt.

Diese Richtlinien sind unser gemeinsamer Leitfaden für eine erfolgreiche Partnerschaft. Wir sind zuversichtlich, dass diese Kooperation für beide Seiten fruchtbar sein wird.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit dir erfolgreich zu sein!