

Beziehungen zwischen Vertrieb und Finanzabteilung aufbauen!

Die Vertriebs- und Finanzabteilungen sahen sich seit je her als die Hürden vor dem Erfolg des anderen. Es ist jedoch essenziell das Verhältnis zwischen Finanzabteilung und Vertrieb zu stärken, um ein angenehmes Arbeitsklima zu gewährleisten und das Unternehmen vor Risiken zu schützen.

Hier sind unsere Top Tipps wie man eine Beziehung zwischen Finanzabteilung und Vertrieb aufbauen kann.



Sich gegenseitig ergänzen

1 Ohne Vertrieb gäbe es keinen neuen Umsatz und ohne Umsatz gäbe es kein Unternehmen. Deshalb ist es essenziell, dass sich beide Abteilungen ergänzen und sich über positive und negative Erfahrungen mit Kunden austauschen. Verbessern Sie das Vertriebsteam durch wöchentliche Analysen der Kennzahlen, wie Schuldenrisiko, erwartete Provision, Zahlungsbedingungen und prozentuale Rückflüsse der Verkäufe.

Informationen in Meetings austauschen

2 Führen Sie regelmäßige Meetings zwischen der Finanzabteilung und dem Vertrieb ein, so dass beide Abteilungen Erfolgsgeschichten, mögliche Probleme und gemeinsame Lösungen diskutieren können, um das Unternehmen gemeinsam nach vorne zu bringen. Das kann dabei helfen beiden Abteilungen einen besseren Einblick in die Probleme des jeweils anderen zu geben. Der Austausch ermöglicht beiden Teams ein besseres Verständnis für den jeweils anderen und verbessert damit die wirtschaftliche Situation der ganzen Firma.

Aufzeigen wie man sich unterstützen kann

3 Kontrollieren und berichten Sie über Kennzahlen, die profitabelsten Bereiche, Schulden, Branchendurchschnitt von Zahlungsbedingungen und teilen Sie diese Informationen mit dem Vertrieb. So können Sie Geschäftsbeziehungen herausarbeiten, die am besten ihren Verpflichtungen nachkommen. Es geht darum zu zeigen, wie die Finanzabteilung den Vertrieb bei der Neukundenakquise unterstützen kann.

Klarheit über Bedingungen

4 Kommission auf den Umsatz kann nur berücksichtigt werden, wenn auch Umsatz generiert wird. Es ist daher wichtig, dass die Zahlungsbedingungen von allen gleich verstanden werden um sicher zu stellen, dass sich alle für die Verringerung von Zahlungszeiträumen einsetzen.

Ändern Sie Ihren Job!

5 Oder zumindest dessen Wahrnehmung! Werden Sie als Risikomanager wahrgenommen und seien Sie wirtschaftlich so orientiert, dass Sie die Notwendigkeit des Vertriebs akzeptieren und unterstützen. Kümmern Sie

Kontaktieren Sie uns

Bieten Sie Ihrem Vertrieb kreditwürdige Kunden und kreieren Sie eine Win-Win-Situation.

Besuchen Sie unsere Website:

www.creditsafede.com

Tel: 030 - 88 78 90 89

email:

leads@creditsafede.com

sich um Anfragen und Probleme stets direkt und im persönlichen Austausch. Kommunizieren Sie mit einander, so dass Probleme schnell gelöst werden und es keinen Raum für Missverständnisse gibt.

Leben Sie die Marke

6 Wie die Firmenempfangsdame, so wird die Finanzabteilung auch immer mehr zur Markenidentität des Unternehmens. Lassen Sie sich nicht von Ihrem Schreibtisch, oder Ihrer Abteilung einschränken. Stehen Sie auf und gehen Sie auf und fördern Sie den Austausch zwischen Abteilungen. Kreditmanager müssen eigenständig ihre Handlungen, das Verständnis für den Kunden, Umsatz und Margen anpassen, um so das traditionelle Verständnis der "Umsatzverhindernden Abteilung" zu ändern.

Profitable Kunden

7 Die Informationen, die die Finanzabteilung dem Vertrieb zur Verfügung stellen kann, ist Gold wert! Die Buchhaltung hat die Möglichkeit dem Vertrieb genaue Analysen von branchenspezifischen Kunden und deren Zahlungsverhalten zu liefern. Geschäftsbeziehungen können durch Segmentierung nach Lage, Branchencode, Kreditratings etc. verbessert werden. Dies unterstützt intelligentes Handeln und profitable Margen.