

STRATEGISCHE LEISTUNG

Marktanteile
UN-Wachstum vs. Markt
% Neu-Business vs Bestand
Zielerreichung
Umsatz-Struktur
Produktsegmente
Produktbreite
% TAM
Preis-Positionierung

Kundenstruktur
Abhängigkeitsrisiko
Markenwahrnehmung
Position im digitalen Raum
Wettbewerbsposition
Social Media perception
Innovationsgrad
Neue Marktsegmente
% Segmentanteile

EFFIZIENZ-LEISTUNG

Vertriebskosten
Marketing ROI
Akquisitionskosten
Lieferzuverlässigkeit
Retouren-Management
Reaktionszeiten
Abschlussquoten
Forecast-Genauigkeit
Vertriebszykluslänge

Effizienz der V-Prozesse
Technologie-Einsatz
Leistungsüberwachung
Anzahl der KPI's
% effektive Verkaufszeit
CRM-Adoption Rate
Daten-Qualität & Nutzung
Reporting-Qualität
Bus Intelligence-Level

ORGANISATION-LEISTUNG

Zusammenarbeit-Qualität
Informationstransfer
Wissensmanagement
Agilität & Flexibilität
Führungskompetenz
Fachkompetenz
Vertriebskompetenz
Service-Level
Kundenkenntnis

MA-Zufriedenheit
MA-Fluktuation
Einstellung & Engagement
Recruiting-Qualität
Training-Wirksamkeit
Wahrnehmung im Markt
Organisationsfähigkeiten
Projekt-Umsetzung
Digitale Kompetenz

KPI



VERTRIEBSKANAL-LEISTUNG

Vertriebskanal-Split
Profitabilität / V-Kanal
Distributionsleistung
Zielerreichung / Kanäle
Abschlussraten / Kanäle
KD-Zufriedenheit / Kanal
Kanal-Diversität
Omnichannel-Leistung
Kundenkommunikation

Umsatz / V-Gebiete
Umsatz / Marktsegment
% Marktanteile Partner
Zu / Abgang von Partnern
Profitabilität / Gebiete
E-Commerce
Cross-Channel-Effizienz
Effizienz v. Komm-Kanälen

KUNDEN-LEISTUNG

Kundenwachstum
Kundenprofitabilität
Kundenabwanderung
Key Account Leistung
Kundentiefe
Share of Wallet
Vertragsdauer
Kundenzufriedenheit
Kundenbindung

Net Promoter Score
Anzahl neue Kunden
X-Selling Ratio
Customer Lifetime Value
Customer Experience
Referenzen, Use-Cases
Kundenbewertungen
Interaktionsgrad
Social Engagement

VERTRIEBSMITARBEITER-LEISTUNG

Zielerreichung
Wachstumsraten
Profitabilität
Abschlussrate, X-Sell Ratio
Pipeline-Qualität
Business Development
Kundenentwicklung
Opportunity Größe
Produkttiefe
Strategische Planung

Conversion-Time
Neukunden
% Lead-Kunde
Social Engagement
Social Selling Qualität
Netzwerk-Qualität
Status im digitalen Raum
Technologie-Adoption
Lösungskompetenz
Beratungskompetenz