

Kompetenter Vertrieb

Als Teil der Sales Performance Group bietet Rentsales eine Dienstleistung im Vertriebsbereich an, die in dieser Form bisher einzigartig ist.

LINZ. Innovative Lösungen im Vertrieb zu suchen, das war die Ausgangssituation bei der Gründung von Rentsales. Geschäftsführer Oliver Kronawittleithner gründete das oberösterreichische Unternehmen vor zwei Jahren gemeinsam mit zwei Partnern.

Kronawittleithner ist selbst Vertriebsprofi und war zuletzt bei einem großen Maschinenbauer als Vertriebsleiter tätig. Während in anderen Branchen, nicht zuletzt durch die Digitalisierung, große Umwälzungen an der Tagesordnung sind, sieht er im Vertrieb wenig Neues. „Im Vertrieb verwenden die meisten Unternehmen Methoden, die es seit 50 Jahren gibt“, meint der Geschäftsführer von Rentsales.

Vermeidung von Fixkosten

Dabei machte er durchaus Probleme aus, für deren Lösung es neue Ansätze benötigte. „Das Problem ist immer folgendes: Ein Unternehmen identifiziert Wachstumspotenziale und braucht dafür eine Vertriebsmannschaft, die eigentlich ins Kernteam des Unternehmens gehört. Bei KMUs fehlt aber oft das Know-how, diese Vertriebsteams aufzubauen und zu führen, bei Großunternehmen werden zusätzliche Teams oft nicht genehmigt“, so Kronawittleithner weiter. Das Resultat sei, im Bereich der Großunternehmen, die



Bildung von Händlerstrukturen. Der Vorteil dieser Strukturen ist die Vermeidung eigener Fixkosten, der große Nachteil allerdings die Unsteuerbarkeit dieser Strukturen. Hier setzt das Rentsales Modell an: Als Dienstleister rekrutiert das Unternehmen ein speziell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittenes Vertriebsteam, das im Tagesgeschäft von Rentsales geführt und gecoacht wird, aber exklusiv für den Kunden arbeitet, für den es rekrutiert wurde.

Transparente Feldarbeit

Die Einbettung in die Struktur von Rentsales hat für KMUs den Vorteil, dass das gesamte Vertriebs Know-how gleich mitgeliefert wird. Für Großunternehmen bietet sich zusätzlich der Vorteil, dass das Vertriebsteam als Dienstleistung verrechnet

Innovativ

Rentsales hat sich auf innovative Vertriebslösungen spezialisiert; seinen Sitz hat das Unternehmen in Linz.

werden kann und damit nicht zum Head-Count des Unternehmens zählt. Zusätzlich bewirbt Rentsales das Modell mit dem Prinzip der absoluten *Transparenz*. Geschäftsführer Kronawittleithner führt aus: „Wir wissen, welche Aktivitäten im Feld laufen, welche Abschlussquoten es gibt und wo wie viele Leads generiert werden. Diese Daten werden gesammelt und dem Auftraggeber regelmäßig zur Verfügung gestellt.“

Besonderen Wert legt Rentsales auf den Recruiting-Prozess. Klassische Inserate werden fast nie geschaltet, man setzt mehr auf Headhunting und Assessment-Center-Methoden. Im Gegensatz zu Personalberatern werden die zusammengestellten Teams auch nicht verkauft, sondern verbleiben, zumindest für die Dauer des Auftrags, bei

Sales Performance Group

Outsourcing im Vertrieb

Die Sales Performance Group besteht aus den drei Geschäftsbereichen Rentsales, Lead Engine und der Sales Factory. Je nach Aufgabenstellung arbeiten die einzelnen Bereiche vernetzt oder autonom. Mit Rentsales will das Unternehmen den wahrgenommenen Innovationsmangel im Vertrieb beseitigen. Verkaufsteams werden in diesem Modell je nach Anforderung des Kunden exklusiv für ihn zusammengestellt, werden von Rentsales aber geführt und gecoacht. Rentsales bietet damit eine Dienstleistung an, die sich von der Arbeitskräfteüberlassung unterscheidet.