

## PRESSEMITTEILUNG

**Next Generation Sales – etventure gründet Tochter für den Vertrieb im digitalen Zeitalter**

- **360sales kombiniert analytisches Benchmarking, operative Sales-Trainings, ergebnisorientiertes Vertriebsmanagement und digitale Tools**
- **Problem: Bestehende Vertriebsstrukturen und -ansätze in Unternehmen hemmen Innovationen und Umsatzwachstum**
- **360sales unterstützt den Vertrieb mit unternehmerischer Herangehensweise vom Prototyping bis zum Rollout**

Berlin, 24. Mai 2016 – Digitalberatung und Company Builder etventure weitet das eigene Portfolio aus: Mit 360sales gründet etventure ein Tochterunternehmen mit Fokus auf die Digitale Transformation im Vertrieb. Die Digitalisierung bedeutet dabei nicht, massenhaft Kundendaten zu speichern, sondern diese sinnvoll auszuwerten, aufzuarbeiten und dem Vertriebsteam zugänglich zu machen. 360sales kombiniert hierfür Analyse und Benchmarking mit operativem und ergebnisorientiertem Performance-Management, unterstützt durch modernste Vertriebstools. Der Vertriebsprofi ist und bleibt dabei der entscheidende Faktor, denn erst der Verkäufer übersetzt die Details in Kundennutzen.

Schon vor der offiziellen Gründung hat 360sales den Vertrieb großer Industriekonzerne als auch Startups erfolgreich digitalisiert. Geschäftsführer des neuen Tochterunternehmens wird Andreas Sujata, Chief Sales Officer bei etventure.

**In 12 Wochen zum Sales-Erfolg**

Die gängigen Vertriebsstrukturen und -ansätze in Unternehmen sind den heutigen Anforderungen an einen integrierten und umsetzungsorientierten Business-Prozess meist nicht gewachsen. Häufig arbeitet der Vertrieb isoliert und mit einem konventionellen Ansatz, der sich auf eine reine Distributionspolitik beschränkt. Dadurch werden Vertriebspotenziale, Innovationsmöglichkeiten und neue Sales-Wege oftmals nicht erkannt. Unter dem Claim „Next Generation Sales“ unterstützt 360sales zukünftig Unternehmen, aber auch Startups dabei, ihren Vertrieb ganzheitlich, digital und erfolgsorientiert auszurichten.

Gemeinsam mit dem Kunden führt 360sales zunächst ein Benchmarking durch, bei dem auf Basis einer Bestandsanalyse Ziele und Leistungskennzahlen festgelegt sowie die Sales-Story geschärft wird. Zudem wird das jeweilige Vertriebs-Team intensiv in der Nutzung digitaler Tools und der Anwendung von Sales-Techniken geschult. Die dritte Säule des Konzepts umfasst die Optimierung von Funnel- und

Kampagnenmanagement sowie ein konsequentes Controlling. Durch diese operative Herangehensweise kann 360sales den Vertrieb des Kunden innerhalb von 12 Wochen nachhaltig modernisieren und eine konkrete Performance-Steigerung erzielen.

### **Vertrieboptimierung für Konzerne als auch Startups**

Schon vor der offiziellen Gründung hat 360sales die Vertriebsstrukturen sowohl großer Konzerne als auch Startups erfolgreich bei der digitalen Optimierung ihres Vertriebs begleitet. Unter anderem unterstützt 360sales derzeit einen namhaften Hersteller aus der Energiebranche und konnte innerhalb kürzester Zeit dessen Aktivitäten- und Funnel-Management steigern, den Sales-Zyklus reduzieren und die Kundenakquise verbessern. Auch das Retail-Analytics-Startup POSpulse gehört zu den Unternehmen, die von 360sales betreut werden. Das Marktforschungs-Startup steuert für das laufende Geschäftsjahr auf ein Umsatzwachstum von 300 Prozent zu.

Andreas Sujata, Chief Sales Officer etventure und Geschäftsführer von 360sales erklärt: „Die Digitalisierung ist für den Vertrieb überlebensnotwendig. Der Faktor Mensch bleibt dabei weiterhin entscheidend. Der Vertriebsprofi der Zukunft muss stärker denn je dem Kunden zuhören, sein Problem erkennen, und dann das passgenaue Produkt dafür anbieten. Das entspricht im Kern absolut der etventure-Philosophie. Die weitreichenden Erfahrungen und Erfolge, die wir im Vertrieb unserer eigenen Startups verzeichnen konnten, stellen wir mit 360sales nun auf eine breite Basis. Die Gründung des neuen Tochterunternehmens ist damit die logische Fortsetzung unseres Kerngeschäfts der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle.“

Philipp Depiereux, Gründer und Geschäftsführer von etventure, ergänzt: „Gute Ideen, die mit dem Kunden entwickelt und validiert wurden, scheitern selten am Produkt, sondern regelmäßig am Vertrieb. Deshalb setzt 360sales auf eine konsequente Professionalisierung und Optimierung der Sales-Strukturen, basierend auf den Erfolgsfaktoren des Business-Building-Prozesses von etventure: 100-prozentiger Umsetzungsfokus, unternehmerisches Denken, Testen und Validieren neuer Ansätze im geschützten Raum bis hin zum strukturierten Rollout gemeinsam mit dem Kunden.“



**Bildunterschrift:** Andreas Sujata, Geschäftsführer der neu gegründeten etventure-Tochter 360sales.

#### **Über etventure:**

Unter dem Leitgedanken „Nur echte Unternehmer treiben den digitalen Wandel“ identifiziert, entwickelt und testet Digitalberatung und Company Builder etventure branchenübergreifend digitale Geschäftsansätze. Nach erfolgreicher Validierung baut etventure diese als neues Geschäftsmodell im Auftrag von Unternehmen oder als eigenständiges Startup in Eigenregie auf. Zu den Unternehmenskunden zählen unter anderem die Wüstenrot & Württembergische Versicherungen, die Bonnier Medien-Gruppe, die Deutsche Bahn, Daimler Financial Services, Franz Haniel & Cie., Viessmann oder der Stahlhändler Klöckner.

Darüber hinaus betreibt etventure außerdem die Berlin School of Digital Business, die FinTech-Unit FintechStars und den European Innovation Hub, der im Auftrag der EU-Kommission Internet of Things (IoT)- und Startup-Projekte europaweit fördert und umsetzt. In Form von Joint Ventures ist etventure an der Unternehmer-Schmiede und der W&W Digital GmbH beteiligt. etventure wurde 2010 von den Geschäftsführern Philipp Depiereux, Philipp Herrmann und Dr. Christian Lüttke gegründet. Zum etventure Team gehören über 170 Digitalexperten und Unternehmer an Standorten in Berlin, Essen, Hamburg, München, Stuttgart, London, New York, Paris und Zürich. [www.etventure.com](http://www.etventure.com).

#### **Für weitere Presseinformationen, Interviewanfragen und Bildmaterial:**

Christian van Alphen  
Head of PR

etventure GmbH  
Prannerstr. 10, 80333 München  
+49 160 - 972 69 103  
[christian.vanalphen@etventure.com](mailto:christian.vanalphen@etventure.com)  
[www.etventure.com](http://www.etventure.com)