

Die 7 + 4 Key Account Checkliste

1. Was sind die 3 aktuellen Top Unternehmensziele meines Key Accounts?
2. Was sind die 3 aktuellen Top Projekte meines Key Accounts?
3. Was sind die 3 Dinge, die meinen Key Account im Moment am stärksten bewegen?
4. Welche Veränderungen gibt es durch Corona in der Einkaufsstrategie und E-Procurement Strategie meines Key Accounts?
5. Bin ich an allen Geschäftsbereichen / Standorten des Key Accounts dran?
6. Welche Wettbewerber sind bei dem Key Account unterwegs? Welche Schwächen haben diese? Wann laufen welche Projekte / Verträge mit den Wettbewerbern aus?
7. Was sind die 3 wichtigsten Veränderungen bei meinem Key Account in den nächsten 3-6 Monaten (Strategie, Organisation, Personal, ...)?

SO WHAT?

1. → Welche 3 Themen will ich in den nächsten 12 Monaten pro-aktiv beim Kunden treiben?
2. → Was sind meine 3 Top Opportunities, für die ich eine Extra Meile gehe?
3. → Zu welchen 3 Personen innerhalb der Key Account Organisation werde ich in den nächsten 3 Monaten eine Beziehung aufbauen / bzw. diese intensivieren?
4. → Wie bleibe ich / bleiben wir für alle relevanten Personen beim Key Account kontinuierlich sichtbar?