

# Sajtóközlemény

2015. február 24.

2015. február 24.

Czifrák Melinda  
T +36 1 452 3062  
melinda.czifrak@gfk.com

## Paradigma váltás szükséges az értékesítési szervezetek szerepében

**Hatékony értékesítési szervezet az lehet, amely képes a jelen operátorából a jövő integrátorává válni**

**Budapest, 2015. február 24. – Az utóbbi években gyakran esik szó az értékesítési hatékonyság javításáról, mint az értékesítési szervezetek előtt álló feladatról, többnyire konkrétumok nélkül. Azzal a céllal, hogy legyen egy pillanatképünk a jelenről és előrejelzésünk a várakozásokról a MindZ Business Design és a GfK Hungária elkészítette első közös Sales Insight kutatását ebben a témában.**

Az értékesítési osztályok mind létszám, mind hierarchia szempontjából fontos szerepet töltenek be egy vállalat életében. A megkérdezett cégek 75%-ánál van felső vezetői testület és az értékesítési osztály ezen testület 94%-ában képviselteti is magát. Az értékesítési vezető szinte minden esetben közvetlenül a felső vezetőnek számol be (vezérigazgató, tulajdonos, regionális igazgató stb.), a külföldi tulajdonú vállalatok esetében pedig a megkérdezettek 71%-a legalább havonta küld jelentést a külföldi tulajdonosoknak. Meghatározó szerepe van tehát a vállalat sikerességében és a vállalati célok elérésében.

A tanulmány a vizsgálatba bevont értékesítési szervezeteket a tervezettség, szervezethezesség, ellenőrzöttség és a transzparencia szempontjából vizsgálta meg. Kiemelten fontos ezen szempontok vizsgálta, hiszen egységesnek tekinthető követelményrendszer körvonalazódik a 2015-re támasztott tulajdonosi elvárások tekintetében az értékesítési szervezetek előtt álló feladatokról. A kutatásban résztvevők által összeállított prioritási sorrendben a fókusz elsősorban a gazdasági mutatók, eredmények javításán, valamint a piaci részesedés növelésén és megőrzésén van. A piac telítettsége révén a nagyvállalati körben háttérbe szorul az új ügyfelek megszerzése, kapcsolatok generálása és meglepően alacsony prioritással bír az értékesítési előrejelzésekre vonatkozó figyelem és ráfordítás.

GfK Hungária Piackutató Kft.  
1132 Budapest  
Visegrádi utca 31.  
Magyarország

T +36 1 452 3050

Ügyvezető igazgató  
Kozák Ákos PhD

Cégjegyzékszám:  
01-09-062942

## A tulajdonosok által támasztott üzleti kihívások 2015-ben



Forrás: Sales Insight Kutatás, 2014

„A legtöbb értékesítési szervezet az előtte álló – elsősorban stratégiai feladatoknak, kihívásoknak - a jelenlegi működés és struktúra keretei között nem vagy csak nagy nehézséggel képes megfelelni. Az értékesítési szervezetek többsége további fejlesztésre, átalakításra szorul, a vezetők személyes hatékonysága és az általuk vezetett szervezeti egység eredménytermelő képességére hatást gyakorló tényezők között pedig megnövekszik az értékesítést támogató rendszerek és folyamatok szerepe.” - mondta el Dörnyei Otília, a GfK ügyfélkapcsolati igazgatója a kutatás adataira reflektálva. „Ezen kívül fokozott figyelmet kap a munkatársak képzése és fejlesztése. Az értékesítési szervezetek küldetésében a fő változási irány a vállalaton kívüli és vállalaton belül kapcsolatokban és együttműködésben betöltött „integrátori” szerepkör lehet.” – tette hozzá Tóth Zoltán a MindZ ügyvezető partnere.

### A kutatásról

Az értékesítési szervezetek hatékonyságának elemzése a MindZ modellje alapján, alapvetően négy alappillér vizsgálatára vezethető vissza. A kutatás kiinduló tézise alapján egy értékesítési szervezet működését jól leírja, ha a tervezettség, szervezettség, ellenőrzöttség és a transzparencia szempontjából vizsgáljuk meg. A vizsgálatba bevont vállalatok összesített

értékesítésből származó nettó árbevétele 613 milliárd forint volt, ami az FMCG piac 20%-át fedi le.

### **A GfK-ról**

A GfK megbízható forrásként, releváns piaci és fogyasztói információkkal segíti ügyfeleit sikeres üzleti döntéseik meghozatalában. 80 évnyi tudományos tapasztalatunk meghatározza több mint 13 000 elkötelezett szakértőnk mindennapi munkáját. Globális megoldásaink, valamint helyi piaci ismeretünkön alapuló insightjaink képezik szolgáltatásunk alapját világszerte több mint 100 országban. Innovatív technológiáink és kutatási megoldásaink alkalmazásával adatainkat insightokká alakítjuk, így biztosítva ügyfeleink számára, hogy versenyelőnyhöz jussanak, és széleskörű ismeretekkel rendelkezzenek a fogyasztó viselkedéséről és döntéseiről. További információért kérjük, látogassa meg a [www.gfk.com/hu](http://www.gfk.com/hu) oldalt.

### **A MindZ-ről**

A MindZ Business Design Kft. 2012-ben alakult üzleti tanácsadó vállalkozás, független vagy más vállalkozásokban is dolgozó gyakorlati szakemberek stratégiai szövetsége. Fő tevékenységi területe üzleti modellek kialakítása, újratervezése és az értékesítési hatékonyság fejlesztése. Alapítói és együttműködő partnerei évtizedes szakmai múlttal és tapasztalattal rendelkeznek az üzleti élet számos területén. A MindZ fejlesztő, együttműködő partnerként arra vállalkozik, hogy megoldás integrátorként üzleti tanácsadási projekteket vezessen vagy szakterületén, átfogó szervezetfejlesztési projektekhez kapcsolódjon. A Sales Insight projekt ötletgazdája és közreműködő partnere.

[www.mindz.hu](http://www.mindz.hu)

[www.salesinsight.hu](http://www.salesinsight.hu)