

Mehr Zeit für erfolgreiche Ausschreibungen

Iron Mountain Case Study

Wie Iron Mountain seine Angebotsprozesse optimierte, die Qualität seiner Ausschreibungsunterlagen verbesserte und seinem Vertriebsteam mehr Zeit für den eigentlichen Verkaufsprozess verschaffte.

Herausforderungen

Für das nordamerikanische Vertriebsteam von Iron Mountain spielt die Teilnahme an Ausschreibungen eine zentrale Rolle im Verkaufsprozess. Die Angebotsunterlagen werden individuell für jede Ausschreibung erstellt, während die Abgabefristen häufig bis zur letzten Minute ausgereizt werden. Das Angebotsteam rund um Elise Gilbert stand deshalb vor der Herausforderung, den Verkäufern mehr Zeit für die inhaltliche Ausarbeitung ihrer Angebote zu verschaffen und gleichzeitig die Produktion der Unterlagen zuverlässig sicherzustellen.

Ein weiteres Problem bestand darin, dass ein großer Teil der Arbeitszeit für Aufgaben aufgewendet wurde, die nicht direkt mit dem Verkauf zusammenhingen. Die Zusammenstellung, Produktion und der Versand der Angebotsdokumente nahmen viel Zeit in Anspruch. Interne Analysen zeigten, dass rund 30 bis 40 Prozent der Kapazitäten des Teams für administrative Tätigkeiten verwendet wurden, anstatt den Vertrieb aktiv zu unterstützen. Gleichzeitig entsprach die Qualität der erstellten Dokumente nicht immer dem hohen Anspruch von Iron Mountain, was den professionellen Eindruck bei potenziellen Kunden beeinträchtigen konnte.

Problemlösung

Um diese Herausforderungen zu lösen, entschied sich Iron Mountain für die Nutzung der Online-Plattform von Mimeo zur Erstellung, Produktion und Lieferung von Angebotsunterlagen. Dadurch konnte der gesamte Prozess der Dokumentenerstellung deutlich vereinfacht und beschleunigt werden.

Über die Plattform kann das Angebotsteam die benötigten Unterlagen heute innerhalb weniger Minuten zusammenstellen und in Produktion geben. Die Druckexperten in Mimeos zentraler Produktionsstätte sorgen anschließend dafür, dass die Dokumente in gleichbleibend hoher Qualität produziert werden. Dank der schnellen Produktions- und Lieferprozesse können Angebote nun noch spät am Abend fertiggestellt und trotzdem rechtzeitig beim Empfänger zugestellt werden.

Diese neue Arbeitsweise verschafft den Verkäufern deutlich mehr Zeit für die inhaltliche Ausarbeitung ihrer Angebote. Gleichzeitig entfällt ein Großteil der manuellen Aufgaben rund um Druck, Zusammenstellung und Versand der Dokumente. Die Verantwortlichkeiten wurden klarer verteilt: Während sich das Vertriebsteam auf die Erstellung überzeugender Angebote konzentriert, übernimmt Mimeo die professionelle Produktion und Logistik der Unterlagen.

Darüber hinaus sorgt der standardisierte Produktionsprozess dafür, dass alle Angebotsunterlagen ein einheitliches Erscheinungsbild und eine konstant hohe Qualität aufweisen. Dies stärkt den professionellen Eindruck bei potenziellen Kunden und unterstützt das Vertriebsteam zusätzlich im Verkaufsprozess.



Ergebnis

Durch die Einführung der neuen Lösung konnte Iron Mountain seine Angebotsprozesse erheblich optimieren. Verkäufer erhalten heute mehr als 24 Stunden zusätzliche Zeit, um ihre Angebote zu erstellen und zu verbessern. Gleichzeitig wurde der administrative Aufwand deutlich reduziert, sodass das Angebotsteam ein Vertriebsteam mit mehreren hundert Mitarbeitern effizient unterstützen kann.

Die Qualität der Angebotsunterlagen hat sich ebenfalls spürbar verbessert. Professionell produzierte Dokumente sorgen für einen überzeugenden Eindruck bei potenziellen Kunden und erhöhen damit die Erfolgchancen bei Ausschreibungen. Da das Team nun schneller und effizienter arbeiten kann, ist Iron Mountain außerdem in der Lage, auf mehr Ausschreibungen zu reagieren – ein entscheidender Vorteil im wettbewerbsintensiven Marktumfeld.

„Verlängerte Abgabefristen für die Lieferung am nächsten Tag helfen uns dabei, Aufträge zu gewinnen, da wir mehr Zeit haben, an den Angeboten zu arbeiten.“

— James A., Senior Training Coordinator, Sage Software

Über Iron Mountain

Iron Mountain ist ein auf Archivierung und Informationsmanagement spezialisiertes Unternehmen, das Daten und Dokumente von über 156.000 Organisationen in 36 Ländern auf fünf Kontinenten speichert, schützt und verwaltet. Mehr Infos unter: www.ironmountain.de

Über Mimeo

Mimeos Mission ist es, alle Prozesse rund um Dokumentendruck und -verteilung zu vereinfachen und effizienter zu gestalten. Mimeo bietet mit drei Plattformen individuelle Wege, Inhalte schnell und unkompliziert in digitaler und gedruckter Form mit anderen zu teilen und dabei Kosten und Zeit zu sparen. Wenn Sie gerne mehr dazu erfahren möchten, wie sich Ihre Prozesse vereinfachen lassen könnten, kontaktieren Sie uns gerne unter der Telefonnummer 030 860 90 30, auf www.mimeo.de oder per E-Mail an desales@mimeo.de.