

Analyse: Ledere må slagte hellige køer

Der er ikke plads til uklare strategier, hvis virksomheder skal klare sig igennem krisen.

Krisen har påvirket mange virksomheder. Og danske erhvervsledere er ikke i tvivl, når de bliver spurgt om, hvad der skal bringe deres virksomheder sikkert gennem krisen: At målrette salgsaktiviteterne.

Det viser en analyse foretaget af de to konsulentvirksomheder Fremdrift og Business Institute blandt 242 ledere.

I undersøgelser svarede 8 af 10 erhvervsledere, at målretning af salgsaktiviteter er en af de største udfordringer i forhold til at skabe fremdrift i markedet.

"I et marked i kraftig ændring med stigende konkurrence fra internationale aktører og et kolossalt prispres, er der ingen vej udenom end at trimme salgsorganisationen, om der så skal slagtes hellige køer i den," siger direktør i Fremdrift, Flemming Dufke.

Risikorer af medarbejderne bliver

Flemming Dufke siger, at denne trimning skal ske gennem segmentering af kunderne og gennem tydelige mål for salget.

Samtidig er det vigtigt for lederne at køre en hård linje overfor sælgerne og deres præstationer:

"Virksomhedslederne må meget hurtigt tage konsekvensen af afvigelser. I opgangstider er det for nogle sværere at stille krav til medarbejderne, fordi man frygter, at så rejser de. Nu har man den udfordring, at man risikerer de bliver," siger Flemming Dufke.

Af CHRISTIAN MUNK JENSEN
Offentliggjort 28.09.11 kl. 16:01
<http://epn.dk/job/article2560799.ece>