

## Customer Story

# Oparium.

'Cause Business matters. Mitarbeiter: 20

Kunde: Oparium. GmbH

Branche: IT-Beratung

Mitarbeiter: 20

2003 wurde die Oparium. GmbH unter dem Namen ISP Consulting als Management Beratung im Bereich Vertrieb und IT gegründet. Das Portfolio wurde sukzessive um die Elemente Management ad Interim und Organisationsprozesse erweitert.

2011 erfolgte die Umbenennung in die Oparium. GmbH. Der neue Name symbolisiert die Kernaufgabe von Oparium, fundierte Beratung für Unternehmen zu liefern. Durch die Vernetzung in Deutschland wuchs Oparium zu einem, über nationale Grenzen bekannten Beratungshaus mit circa 20 Mitarbeitern heran.

## Erfolgreiche Terminvereinbarung für ein national und international tätiges Beratungshaus in Form einer Kaltakquise am Telefon

*„Telemarketing ist für uns das schnellste und effektivste Mittel mit potentiellen Kunden in Kontakt zu treten. Triveo legt hinsichtlich der Leadanbahnung vor und wir vollenden. Eine perfekte Kooperation!“*

--

Frank Henrich  
Unternehmensberater  
Oparium. GmbH

### Der Kunde

Die Oparium. GmbH ist ein national und international tätiges Beratungshaus mit Sitz in Bayern. Oparium unterstützt seine Kunden in den Bereichen Einkauf und Sourcing, Prozessoptimierung, Digitale Transformation, Projektmanagement und IT-Managementberatung. Dabei werden konkrete Fakten und Verbesserungspotentiale ermittelt und diese als Empfehlung mit fokussiertem Plan präsentiert. Bei der Umsetzung steht die Oparium. GmbH den Kunden als Manager ad Interim oder Program Manager zur Seite.

## Das Angebot

Das Angebot der Oparium. GmbH richtet sich an die Geschäftsführung und das obere Management nationaler und internationaler Unternehmen, die sich in Situationen befinden, in denen sich Veränderungen und Neuerungen in der Organisation ergeben haben. Das Angebot umfasst neben der Hilfestellung und Beratung, auch die Analyse der Einflussfaktoren auf die interne Effizienz sowie die Bewertung und Optimierung bestehender Organisationsprozesse. Hierunter fallen unter anderem Prozesse wie z.B. Vertriebs-, Einkaufs-, Verwaltungs-, Dienstleistersteuerungs- und IT-Prozesse.

Begleitend zu diesem Angebot hilft die Oparium. GmbH ihren Kunden deren IT zu durchleuchten und zu optimieren. Hier kommen überwiegend Projekte zum Tragen, die sich aus der Prozessoptimierung ergeben und die beispielsweise Projekte betreffen, die aufgrund von zeitlichen oder monetären Restriktionen in Schieflage geraten sind. Die Oparium. GmbH hilft den Kunden mittels Beratung aber auch mittels Manpower in Form von Beratern, die direkt vor Ort in die operativen Geschehnisse eingebunden werden, wenn gezielte Fähigkeiten benötigt werden oder es werden Mitarbeiter auf Zeit zur Verfügung gestellt, wenn Funktionen nur temporär zu besetzen sind.

Insbesondere bei IT Projekten liegt der Schwerpunkt neben der operativen Unterstützung auch bei der Bewertung der IT Effizienz, der Adaptierung der IT Strategie, dem Aufzeigen von Einsparungspotenzialen und Optimierungsmöglichkeiten sowie der Effektivitätssteigerung im IT Bereich.

## Die Herausforderung

Gegenstand der Leadgeneration Kampagne ist die Vorstellung des Portfolios der Oparium. GmbH bei potentiellen Kunden und das Aufzeigen der Vorgehensweise bei der Optimierung von Unternehmensprozessen, IT-Prozessen oder IT-Services durch die Ableitung von Kostensenkungspotentialen zur Kostenreduzierung.

Zielmarkt sind Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von 750 aufwärts. Zur Zielgruppe gehören Handelsunternehmen, wie z.B. Otto oder Bonprix, aber auch Firmen wie Tengelmann, Lidl, Aldi oder ReWe, produzierendes Gewerbe, wie z.B. Bilcare oder Freudenberg, Unternehmen aus der Logistik, wie z.B. Hermes, aus der Chemiebranche und Pharmaindustrie, Speditionen wie Schenker oder Rhenus, Banken sowie Hersteller von Consumer Products, wie z.B. Coca Cola, Adidas oder Puma.

## Die Aufgabe

Es gilt in Form einer telefonischen Kaltakquise aus den gelieferten Adressvorlagen die passenden Ansprechpartner und Entscheider – meist Abteilungsleiter – aus den Bereichen Controlling, IT oder ähnlichem Geschäftsprozessmanagement (mitsamt telefonischer Durchwahl, validierter E-Mail Adresse, Anschrift und Homepage) zu ermitteln, und die Beratungsdienstleistungen sowie die Vorgehensweise der Oparium. GmbH bei der Optimierung von Unternehmensprozessen vorzustellen.

Besteht eindeutiges Interesse wird personalisiertes Infomaterial verschickt und ein telefonisches Beratungsgespräch mit dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter von Oparium vereinbart. Zeitnah erfolgt eine schriftliche Terminbestätigung per Mail und die qualifizierten Kontaktdaten und

Termine werden an den zuständigen Kollegen von Oparium weitergegeben, der den Interessenten zum vereinbarten Zeitpunkt auf Qualität und Potenzial prüft und schließlich einen Besuchstermin vor Ort vereinbart.

## Durchführung

Der Account Executive tritt telefonisch in Kontakt mit potentiellen Neukunden, identifiziert die richtigen Ansprechpartner und stellt die Beratungsdienstleistungen von Oparium vor. Bei Interesse wird personalisiertes Infomaterial verschickt und ein Expertengespräch mit dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter von Oparium vereinbart.

## Erfolg

Der Bereich Telemarketing reiht sich in die verschiedenen Vertriebsprozesse der Oparium. GmbH nahtlos ein. Die Mitarbeiter von triveo werden dabei wie ein interner vollwertiger Kollege behandelt. Als Vorgabe können im Schnitt 4 qualifizierte Leads pro Monat in Form von Telefonterminen eingehalten werden, die von Oparium nachqualifiziert werden, um zu prüfen ob die Kriterien hinsichtlich Qualität und Potenzial erfüllt sind. Seit Anfang 2017 befindet sich zur Adressgenerierung mit dem Lead Inspector zusätzlich ein Tool im Einsatz, das es erlaubt gewerbliche Webseitenbesucher und damit potentielle Kunden namentlich zu identifizieren und vertriebsseitig zu nutzen. Somit unterstützt der Lead Inspector die Oparium. GmbH beim Aufbau einer Kontaktliste potentieller Interessenten für den Vertriebsinnendienst von triveo.

## Wie können wir Sie unterstützen?

Ob Großkonzern, Mittelstand oder KMU – seit 2002 akquirieren wir erfolgreich im Namen unserer Kunden, um neue Absatzpotentiale zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und reden Sie mit uns über Ihr Vorhaben. Die Experten von triveo kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Mit unseren professionellen Telemarketing Dienstleistungen schließen wir alle Lücken in der Neukundenakquise – von der Leadgenerierung bis zur Wandlung vom potentiellen zum realen Kunden – und sorgen so für eine hohe Konvertierungsrate Ihrer Kontakte.

### **Kontakt:**

triveo | Telemarketing - ein Dienstleistungsangebot der  
comselect® Gesellschaft für Relationship Management mbH  
Theodor-Heuss-Anlage 12  
D-68165 Mannheim – Germany

Telefon: +49 621 / 7 61 33-800  
Email: a.meess@triveo.de  
Internet: www.triveo.de