

Ölçeklenebilir ve Sürdürülebilir Satış Organizasyonları Kuruyoruz

*“Strateji kuran, sahada uygulayan,
yönetime entegre olan, sonuç odaklı satış
liderliği.”*



Burak Solak
Managing Partner | Fractional Sales Leader

GERÇEKLER
SAHADADIR.
LİDERLİK
DE.

-Sergio Zyman

25+ yıl B2B satış, iş geliştirme ve gelir büyümesi deneyimi.

Danışman değil, işin içine giren satış lideri...

Satış ekipleri kuran, büyüten ve ölçekleyen bir profesyonel.

CEO ve kurucularla birebir çalışan yönetici seviyesinde çözüm ortağı.

Stratejiyi sahada uygulayan, sonucu yöneten ve raporlayan.

FRAKSİYONEL SATIŞ LİDERLİĞİ

Tam zamanlı yönetici maliyeti olmadan

Üst düzey satış liderliği erişimi

Hızlı stratejik etki

İhtiyaca göre tanımlanmış zaman ve sorumluluk modeli

Kalıcı sistem kurulumu

Şirketin içinde, yönetim masasında sorumluluk alan bir satış liderliği modeli.

Şirketin içinde, yönetim masasında sorumluluk alan bir satış liderliği modeli.

NE YAPIYORUZ?

Satış organizasyonu kuruyor veya yeniden yapılandırıyoruz.

Go-To-Market stratejisini tasarlıyoruz.

KPI, hedef ve prim sistemlerini oluşturuyoruz.

CRM ve satış altyapısını kuruyoruz.

Pipeline ve dönüşüm oranlarını optimize ediyoruz.

Yönetici ve satış ekipleriyle sahada birebir çalışıyoruz.

Amacımız satışı büyütmek değil; satışın büyüyebilir hale gelmesini sağlamaktır.

FARKIMIZ ?

Kurum içi liderlik + objektif bakış = EMPACT

İçerideyiz

Yönetimdeyiz

Sistemi kurarız

Sahada uyguluyoruz

Sonucu sahipleniriz

Fraksiyonel satış lideri olarak anlatmayız; beraber yaparız, üstleniriz ve sonucu birlikte üretiriz.

HEDEF ŞİRKET PROFİLİ

B2B çalışan KOBİ ve scale-up şirketler.

Satış ekibi mevcut ancak sistematik yapı eksik.

Kurucu merkezli organizasyonlar.

Satışı ölçeklemek isteyen yönetim ekipleri.

Ürünü güçlü olup satış performansını büyütemeyen firmalar.

Satışı sezgiden çıkarıp kurumsal yönetime taşımak isteyen şirketler için.

YÖNETİMSEL KAZANÇLAR

Öngörülebilir ve kontrol edilebilir gelir yapısı.

Ölçülebilir satış performansı.

Kurumsal satış disiplini.

Üst düzey yönetimin operasyonel satış süreçlerinden çıkması.

Daha kârlı ve sürdürülebilir büyüme.

Satış, şirket için stratejik ve en öngürelebilir fonksiyonuna dönüşür.

BİRLİKTE YAPALIM



STRATEJİ
KURALIM



SİSTEM
İNŞAA
EDELİM



GELİRİ
BÜYÜTELİM