

Vorlage zur Bewertung von Vertriebspartnern

1. Unternehmens- und Branchenkenntnis

Kriterium	Bewertung (1-5)	Anmerkung
Erfahrung in der Zielbranche		
Kenntnis der Marktmechanismen		
Netzwerk in der Branche		
Zielkunden und Entscheiderstrukturen		

2. Vertriebskompetenz und Methodik

Kriterium	Bewertung (1-5)	Anmerkung
B2B-/Key Account Management		
Vertriebskonzepte		
Strategisches Denken		
Cross- und Up-Selling		

3. Kommunikation und Markenverstaendnis

Kriterium	Bewertung (1-5)	Anmerkung
Marke vertreten		
Kommunikationsstaerke		
Kundenorientierung		
Komplexe Produkte		

4. Referenzen und Nachweise

Kriterium	Bewertung (1-5)	Anmerkung
Vergleichbare Projekte		
Nachweisbare Erfolge		
Kundenstimmen		

5. Zusammenarbeit und Struktur

Kriterium	Bewertung (1-5)	Anmerkung
Klare Ansprechpartner		

Vorlage zur Bewertung von Vertriebspartnern

Flexibilität		
Transparenz		
Weiterentwicklung		

Gesamtbewertung und Empfehlung

Bereich	Bewertung (1-5)
Branchenkenntnis	
Vertriebskompetenz	
Kommunikation	
Referenzen	
Zusammenarbeit	
Gesamteindruck	

Empfohlene Entscheidung:

Ja, Partnerschaft eingehen

Noch offene Punkte klären

Nein, aktuell nicht geeignet