



Bamberg, Januar 2015

Entlohnungssysteme in der Praxis abrechnen

Strategische Vertriebsführung

Das Vergütungssystem im Vertrieb entscheidet maßgeblich über die Effizienz der Vertriebsaktivitäten eines Unternehmens. Führungsaufgaben und Steuerungsaufgaben hängen stark mit dem Vergütungsmodell zusammen.

Entlohnungssysteme sind so zu gestalten, dass sie die Ziele des Unternehmens zu realisieren hilft und gleichzeitig die Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motiviert.

Die unterschiedlichsten Vergütungsmodelle, Karrierepläne und Provisionsvereinbarungen hat FABIS bereits mit Software umgesetzt und revisionssicher abgerechnet. In der Organisation soll der Aufwand im richtigen Verhältnis zum Erfolg stehen. Dabei müssen Änderungen nicht nur problemlos durchzuführen sein, sondern auch transparent nachvollziehbar bleiben.

Das FABIS Provisionsabrechnungssystem setzt variable Vergütung und Zielvereinbarungen nach Ihren Vorstellungen um und schafft Ihnen den Freiraum flexibel Anpassungen und Änderungen vorzunehmen.

Pressemeldung

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Lösungen für das Vertriebsmanagement: Organisation des Verkaufs mit angestellten sowie selbständigen Vertriebspartnern, inklusive Provisionsabrechnung bei leistungsorientierter Vergütung, Bonifikation, Incentivierung und Zielvereinbarungen. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen. Schwerpunkte liegen in der Finanzdienstleistung und Telekommunikation.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Anpassung und Einführung. Die Standardprodukte lassen sich ohne Programmierung an die firmenspezifischen Anforderungen anpassen oder sind Grundlage für die individuelle Programmierung in IT-Projekten.

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Presseinformationen finden Sie unter www.fabis.de/presse