

„Service to Revenue“

Zielgruppe

Internationale Unternehmen mit EMEA-Support-Teams, die den Schritt von traditionellem Service zu strategischer Kundenberatung gehen möchten.

Herausforderung

Support-Teams lösen Probleme effizient, aber ihr volles Potential für Kundenbindung, Advisory-Services und Umsatzwachstum bleibt oft ungenutzt.

Mein Ansatz – Service to Revenue

Ich unterstütze Ihre Teams dabei, sich vom reinen Problem-Löser zum **Trusted Technical Advisor** zu entwickeln:

- **Trainings:** Praktische Workshops für Advisory Mindset, Opportunity Awareness und kundenorientiertes Handeln
- **Coaching:** Individuelle Begleitung der Teamleiter:innen und Experten für nachhaltige Verhaltensänderung
- **Interkulturelle Kompetenz:** Speziell für internationale Teams (DE, EN, FR, JP)

Nutzen für das Unternehmen:

- Stärkere Kundenbindung und Loyalität
- Umsatzsteigerung durch Advisory-Ansätze im Support
- Motivierte Mitarbeitende, die strategisch denken und handeln
- Optimierte Zusammenarbeit in internationalen Teams

Ergebnisse / Referenzen:

- Medit Europe GmbH: Technische Supportteams zu Advisory Teams entwickelt, nachhaltige Kundenbindung gestärkt

Nächste Schritte:

- Kurzes Gespräch zur Bedarfsanalyse Ihrer Customer Service Team(s)

katy@ribalet.com

www.ribalet.com

+49 151 17 57 91 62



Partnerin für internationale Organisationen, die ihre Führung, Kommunikation und Kundenbeziehungen nachhaltig stärken möchten.