

Richtiger Vertrieb für mehr Erfolg

Wer den Vertrieb strategisch in die Organisation und alle Abteilungen einbindet, kann sich einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Lassen Sie sich von den Experten des Grazer Beratungsunternehmens „Menschen im Vertrieb“ Möglichkeiten und Lösungen aufzeigen.

Viele Unternehmen betrachten den Verkauf ihrer Produkte und Dienstleistungen als eine ausschließlich operative Funktion. Damit vergeben sie sich durchaus einer großen Chance. Denn würden sie ihren Vertrieb strategisch in die gesamte Organisation und alle Abteilungen einbinden, könnten sie sich damit einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Das Grazer Beratungsunternehmen „Menschen im Vertrieb“, seit Jahren bekannt für das spezialisierte Recruiting von Vertriebspositionen, bietet mit dem einzigartigen Beratungsansatz SALES-DRIVEN-COMPANY eine Lösung für alle Unternehmen an, die ihren Vertrieb zu einem starken Wettbewerbsvorteil entwickeln wollen.

Ist die Kernkompetenz in Ihrem Unternehmen schon der Verkauf und der Vertrieb?

- Was sind die Hebel im Verkauf, die rasch und nachhaltig zu Top- Ergebnissen führen?
- Sind die Organisation, die Prozesse und Werkzeuge optimiert um nachhaltige und wertvolle Kundenbeziehungen zu leben?
- Agieren die richtigen Vertriebsmitarbeiter im optimalen Umfeld, um Top-Ergebnisse im Verkauf sicher zu erreichen?
- Sind alle Mitarbeiter als „Verkäufer“ kunden-nutzenorientiert tätig?

Die beiden Geschäftsführer Hans Bachinger und Gergely Hernady analysieren gemeinsam mit dem Beraterteam von „Menschen im Vertrieb“ zuerst den Status Quo im Unternehmen. Dabei dient neben intensiven Management-Workshops und Tiefeninterviews mit der Vertriebsmannschaft auch ganz besonders der neu entwickelte KURZ-SALES-INDEX als zielführendes Instrument, um die entscheidenden Hebel zu identifizieren.

Der KURZ-SALES-INDEX erhebt die Sichtweisen aller Mitarbeitenden zur Markt- bzw. Ver-

triebsorientierung. Er misst onlinebasierend insbesondere die fachlichen, sozialen und vertrieblichen Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg. Auf Basis dieser umfassenden Mitarbeiter-Befragung werden die wichtigsten Kennzahlen für die Entwicklung und Umsetzung der SALES-DRIVEN-COMPANY ermittelt.

Dabei fungiert „Menschen im Vertrieb“ als ganzheitlicher und langfristiger Partner in allen vertrieblichen Problemstellungen von Unternehmen: Von der Rekrutierung neuer Mitarbeiter in vertriebsrelevanten Positionen, über deren Weiterentwicklung mit Coachings und Trainings, bis hin zur individuellen Lösung von strategischen und strukturellen Aufgaben als Meilensteine in der unternehmerischen Weiterentwicklung über alle Branchengrenzen hinweg.



Das Beraterteam von „Menschen im Vertrieb“.

Menschen im Vertrieb

Beratungsgesellschaft
mbH & Co KG

Hartiggasse 2,
8010 Graz

Tel.: 0 316/22 50 79

office@menschen-im-
vertrieb.at

www.menschen-im-
vertrieb.at