

**Vertrieb strukturieren.
Umsetzung sichern.
Ergebnisse erzielen.**

-21 %

weniger überlassene
Personen seit 2022

**Wenn der Markt kleiner wird,
wird, reicht Reaktion nicht
nicht mehr aus. Dann braucht
braucht Vertrieb Struktur.
Struktur.**

Genau hier verlieren Niederlassungen Wachstumspotenzial

Wachstumspotenzial

01

Wenig Neukunden

Bestandskunden dominieren. Neukundenakquise wird vernachlässigt. Abhängigkeit steigt.

02

Tagesgeschäft schlägt Strategie

Die Vertriebsstrategie ist fixiert - aber der unplanbare Alltag lässt die konsequente Umsetzung nicht zu.

03

Interne Fluktuation

Neue Mitarbeiter werden oberflächlich eingeschult. Erfahrene sind im Tagesgeschäft verhaftet und haben keine Zeit. Frustration folgt.

04

Volatile Märkte

Marktbedürfnisse ändern sich schnell. Wer nicht proaktiv reagiert, verliert Marktanteile.

Meine Lösung: modular, kombinierbar, nachhaltig.

1

Organisations- entwicklung

Ist-Analyse der Filiale,
erarbeiten der individuellen
Strategie. Auf Wunsch
Umsetzungsbegleitung.

2

Training

Zielgerichtete
Trainingseinheiten:
Sales, Cold Calling
Recruiting, Active Sourcing

3

Umsetzung

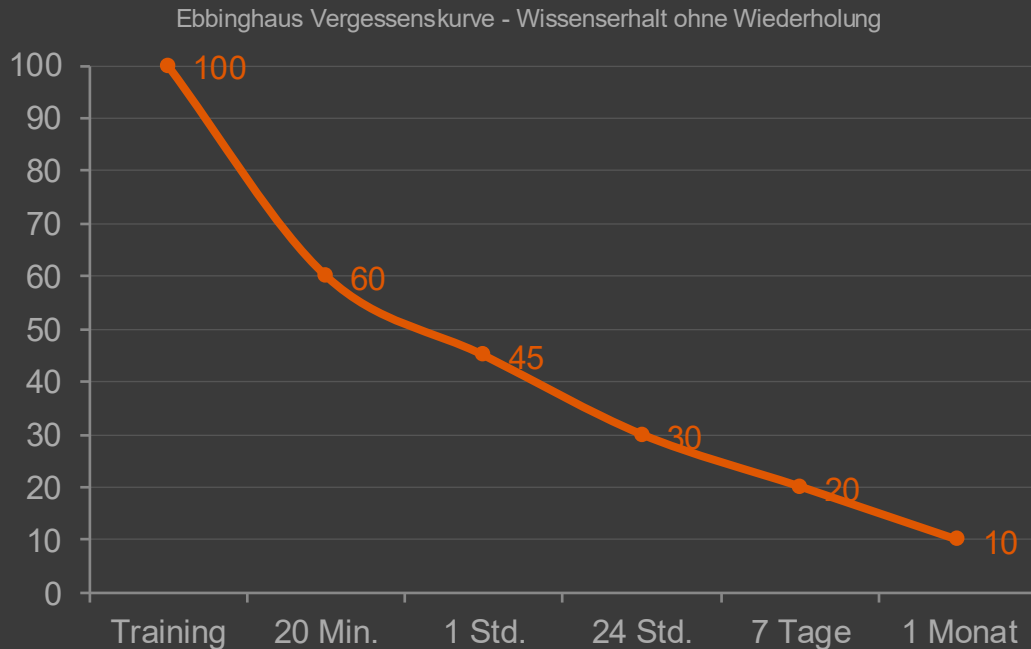
Das Erlernte konsequent im
im Alltag verankern. 14-
14-Wochen lang externe
Vertriebssteuerung.

4

Headhunting

Für interne Stellen, die man
selbst nicht ausschreiben
kann.

Warum ein Training alleine nicht reicht.



50 % vergessen nach 1 Stunde

70 % vergessen nach 24 Stunden

90 % vergessen nach 1 Monat

Deshalb endet meine Arbeit nicht nach dem Training - genau dort dort beginnt sie.

Quelle: Ebbinghaus (1885), repliziert durch Murre & Dros (2015, PLOS ONE)

Meine Lösung: modular, kombinierbar, nachhaltig.



SALES. BOOSTER

Programm

Für wen:

- Gesamte Vertriebsmannschaft
- Je Gruppen bis 7 Personen
- Regional, je Niederlassung, Ö-weit
- Zusammen mit dem Vertriebsleiter

Ihr Ziel ist mein Ziel.

Agile Vertriebssteuerung sorgt für Kundenakquise, trotz des chaotischen Tagesgeschäfts.

Kurze, konsequente Vertriebsrituale im Alltag

Kurze Stand-up's, schnelle Entscheidungen, stabile & kontinuierliche (Neu)kundengewinnung. (Neu)kundengewinnung.

Transparenz

Was passiert gerade? Wo ist Stillstand? Gruppendynamik entsteht.

Fokus auf Umsetzung

“Was wurde tatsächlich umgesetzt?” statt “Man sollte...”, “Da bin ich eh dran...”

Kleine Schritte, statt große Strategiepapiere

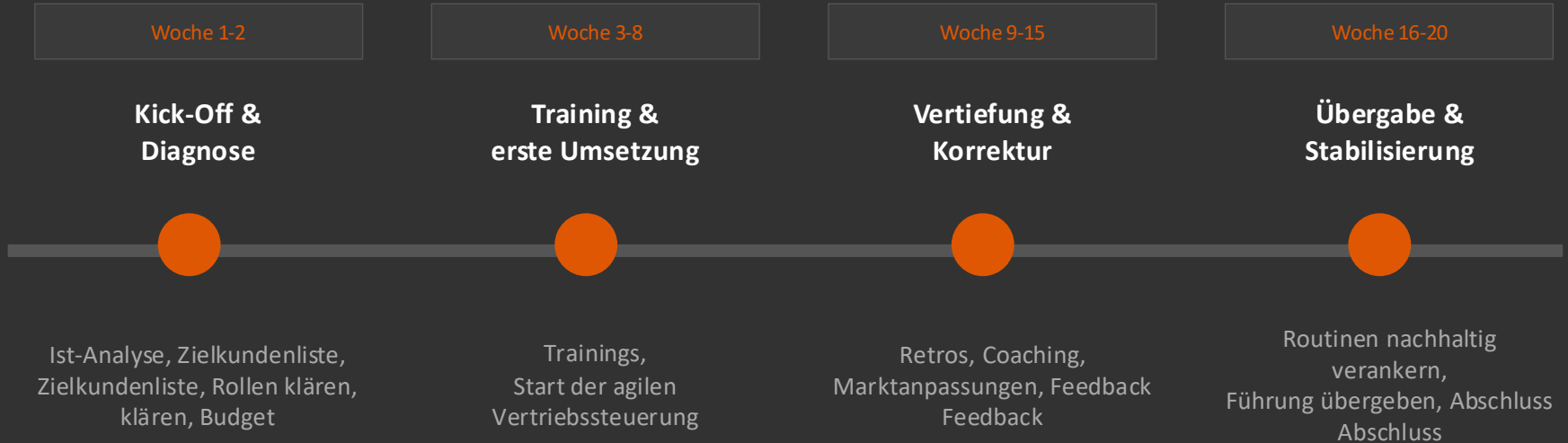
Kleine umsetzbare Schritte erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit

Eigens entwickeltes Vertriebssteuerungstool

Macht die Erfolge in Zahlen sichtbar

14 Wochen Umsetzungsbegleitung nach den Trainings

Trainings



***Viele Unternehmen investieren in Trainings. Nicht in die Umsetzung danach.
Genau dort entsteht aber der wirtschaftliche Effekt.***

Warum meine Kunden Ergebnisse sehen.

18 Jahre Branchenerfahrung

Schwerpunkt Gewerbe & Bau.
Headhunting & Active Sourcing.

Ich kenne den Markt in Österreich

Die Unterschiede zwischen Oberösterreich und Graz, Graz, zwischen Vorarlberg und Wien. Zwischen Stadt & Stadt & Land.

Aus der Praxis. Für die Praxis.

Aktiver Vertrieb. Führungserfahrung. Operative Unternehmensleitung. Produktentwicklung. Ich verstehe die Unternehmenszusammenhänge.

Österreichweit - vor Ort & virtuell

Präsenz, wo sie gebraucht wird. Gruppen,- und Einzelprogramme.

Ich mache keine reinen Trainings.

**Mit meinem Sales-Booster Programm bringe ich
Umsatz und Struktur.**

Ich entwickle Ihre Mitarbeiter.