

Neue Wege sehen!
Neue Wege gehen!

Probleme im Vertrieb?

Wir helfen!

SALES  group



Probleme im Vertrieb?

Wir helfen!

TEL.: 0841-12 22 62 3

INFO@SALES-GROUP.DE

„WENN DER WIND DER VERÄNDERUNGEN BLÄST, BAUEN DIE EINEN MAUERN UND DIE ANDEREN BAUEN WINDMÜHLEN UND SETZEN SEGEL“
AUS DEM CHINESISCHEN

Die SITUATION:

Stehen Sie heute vor der Situation eines stark veränderten Marktes? Fehlt es Ihnen an der internen Umsetzungsmöglichkeit auf Märkte schnell zu reagieren ohne Ihre „Cash Cow“ zu vernachlässigen? Ressourcen fehlen, die weiterhin für den überlebenswichtigen Umsatz sorgen? Sie müssen mit weniger Ressourcen mehr Umsatz und Ertrag generieren? Können erfahrene, gut bezahlte Vertriebsmitarbeiter und Manager nicht mehr eingestellt werden, um den Kostenblock stabil zu halten? Was bleibt, ist den vorhandenen Vertrieb effizienter zu gestalten anstatt nur Kosten zu senken!

„Quick Win`s“ bedürfen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einer objektiven Projektqualifizierung.



Wir öffnen Türen!

Wissen Sie, wie effizient Ihr Vertrieb ist? **W**ie viel Prozent der Arbeitszeit setzt Ihr Vertrieb für aktiven Verkauf wirklich ein? **W**elchen Ertrag könnten Sie mehr generieren durch die Steigerung der aktiven Verkaufszeit um 20 - 40 Prozent? **I**st Ihr Vertrieb bei den richtigen

Die Steigerung der SALES Effizienz bei stabil bleibenden Fixkosten und Ressourcen, ist das Thema Heute und in der Zukunft.



Kennen Sie die Effizienz Ihres Vertriebes wirklich?

Unsere langjährigen Erfahrungen in der IT, Telekommunikation und Health Care im Vertrieb, Management und Marketing befähigen unsere Praktiker, Sie zu unterstützen, Ihre Entschei-

Die LÖSUNG:

dungen zu treffen und diese zielgerichtet umzusetzen.

Die SALESgroup steht für Praxiskompetenz in Vertrieb, Management, Marketing und Business Development.

Wir sind keine herkömmliche Unternehmensberatung. Wir setzen um, was wir empfehlen, nachdem wir es mit Ihnen analysiert und entschieden haben.

Nutzen Sie unsere langjährigen Netzwerke für Ihr Geschäft und lassen Sie Ihren Vertrieb noch effizienter werden durch „Coaching on the road“, proaktives SALEScontrolling sowie Projekt- und Leadgenerierung.

Messen Sie die Leistung Ihres Vertriebes durch B2B Mystery Shopping und unserem 8h SALES check bevor Ihre Kunden dies getan haben.

Die FRAGEZEICHEN:

Kunden ausreichend vor Ort? **Z**ur richtigen Zeit? **H**aben Sie Ihren Vertrieb einmal aus Sicht Ihrer wichtigsten Kunden betrachtet? **I**st Ihre interne Organisation ausgerichtet, um Ihren Vertrieb optimal zu unterstützen? **W**ie viel % der Projekte in Ihren Zielmärkten kennen Sie

wirklich? **I**st Vertrieb bei Ihnen Chefsache? **H**aben Sie Ihren Vertrieb einmal gegen den Ihres wichtigsten Wettbewerbers gemessen? **W**issen Sie, was Ihr Wettbewerber besser macht als Ihr Unternehmen? **B**eschäftigt Sie nur eine der Fragen, helfen wir Ihnen gerne mit **A**ntworten.

Das ANGEBOT:

SALESinterimsmanagement - **SALES**strategie - **SALES**recruiting - **SALES**coaching
SALESperformanceanalyse - **SALES**consulting - **SALES**outtasking - **SALES**



„WER NICHT WEIß, IN WELCHEN HAFEN ER SEGELN
WILL, FÜR DEN IST KEIN WIND DER RICHTIGE“ SENECA

SALESperformanceanalyse

checkt den gesamten Vertriebsprozess Ihres Vertriebes. Von der Anfrage über Angebote, Erreichbarkeit, Verhalten in Kundengesprächen und Verhandlungen bis hin zur Projektqualifizierung und interne Abläufe, dem Abschluss und dem After Sales Prozess. Mit einem 8h SALES check sehen wir uns die wichtigsten Themen in einem Tag an und erarbeiten Handlungsempfehlungen, die in der Umsetzung Sofortwirkung zeigen.

SALESprojektgenerierung und **SALES**outtasking - Vertriebsaktivitäten werden immer mehr verlagert, hin zu hochqualifizierten externen Mitarbeitern und Dienstleistern, die die Sprache Ihrer Kunden sprechen. Mit der Flexibilität eines externen Mitarbeiters und der hohen Einbindungstiefe eines internen Mitarbeiters gewinnen wir Zielorientiert für Sie Ihre Wunschkunden und bearbeiten auch Ihre A- B- und C- Kundenpotentiale.

SALESconsulting

hilft Ihnen in allen Fragen des Vertriebes. Wir erarbeiten mit Ihnen die Lösungen zur Umsatz- und Ertragssteigerung und setzen die Handlungsempfehlungen gemeinsam mit Ihnen um. Unsere Praxiserfahrungen aus allen Vertriebswegen und allen möglichen Vertriebsmodellen helfen Ihnen zum nachhaltigen Erfolg. Im Rahmen des Consulting betrachten wir auch Ihre **SALES**strategie und entwickeln bedarfsgerecht die richtige Strategie für Ihre Märkte.

SALEScoaching ist Einzel- und Team Coaching Ihrer Mitarbeiter oder Vertriebspartner. Auch Management Coaching als Sparringspartner bei Forecast, Planung und Reorganisationen ist unser Thema. Coaching "on the road at customer" (wir gehen gemeinsam zum Kunden) Key Account Management nach der Miller-Heimann Methode und Projektqualifizierung. Bei der Gewinnung von Key Accounts (**SALES**on demand) arbeiten wir gemeinsam am Kunden. Mentales Coaching nach dem "Master Key System" ist dabei ein positiver Nebeneffekt

SALESinterimsmanagement

verstehen wir als aufgabenorientierte oder zeitlich begrenzte Erfüllung von Führungs- und Vertriebsaufgaben. Wir übernehmen dabei operative Verantwortung, sind flexibel wie ein externer und committet wie eine interne Führungskraft. Auf Wunsch so, dass Ihre Mitarbeiter und Kunden es nicht merken. Interimsmanagement beziehen wir auf Vertrieb, Management und Marketing sowie auch General Management Aufgaben.

SALESrecruiting ist zeitgemäßes Personalmanagement und dabei sind wir für Sie gerne Ihr Ansprechpartner. Durch unser nationales und internationales Netzwerk haben Sie als **Interessent** die Möglichkeit, Führungspositionen ausschliesslich in Wachstumsunternehmen zu finden. Dieses Netzwerk bietet ebenfalls international tätigen **Unternehmen** die Möglichkeit, auf diesem Wege Führungskräfte zu finden. An uns wenden sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Selbstständige und Freiberufler.



PROBLEME IM VERTRIEB?

WIR HELFEN!

Auszug aus unserer Kunden-, Referenz- und Projektliste

ARCOR AG

British Telecom PLC.

Concurrent Computer Inc.

DATUS AG

Fujitsu ICL (Fujitsu-Siemens Computers)

HAITEC AG

Informix Software GmbH (IBM)

NOKIA Data GmbH

Onlinoo GmbH & Co. KG

ToTango GmbH

OPM Inspire GmbH

sales and more GmbH

SAS Institute GmbH

Unicity Network Inc.

UUNET Deutschland GmbH (MCI)

VIAG Interkom GmbH & Co. KG (mmO2/Telefonica)

Biocomfort GmbH & Co. KG

Grundig Business Systems GmbH

Natural Health Trends Corp.

SYNERGYworldwide Inc.

DubLi.com



Jürgen W. Schmidt

Hannah-Arendt-Str. 7 • D – 85049 Ingolstadt - Germany • Tel: +49(0)841-12 22 62 3

Mail: info@sales-group.de • Web: www.sales-group.de

© SALESgroup 2002 –2008