



## **Aktives Verkaufen ist wieder gefragt!**

*Warum der Vertrieb nach der Restrukturierung wieder in den Fokus rückt*

Der Fokus lag klar auf Restrukturierung und Stabilisierung. Doch nun zeigt sich ein neuer Trend: Die Unternehmen erkennen, dass Optimierung allein nicht reicht - sie müssen auch aktiv verkaufen. Die Vertriebsmannschaften rücken wieder in den Mittelpunkt, um Nachfrage zu generieren und die Absatzmärkte gezielt zu bearbeiten.

Von der reaktiven zur proaktiven Marktbearbeitung

In den Jahren nach der Pandemie war die Absatzsituation vieler Unternehmen komfortabel. Die Nachfrage war stabil oder wuchs kontinuierlich, in vielen Fällen branchenspezifisch sogar exponentiell. Der Vertrieb musste primär darauf achten, die vorhandenen Anfragen ertragseffizient zu bedienen und die Lieferkette optimal zu steuern. Doch die Zeiten haben sich geändert. In vielen Branchen ist die Selbstverständlichkeit der Nachfrage verschwunden. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich wieder dem Generieren von Nachfrage und somit Absatz zu widmen.

Restrukturierung schafft Effizienz - aber wo bleibt der Umsatz?

Seit Mitte 2024 verzeichnen wir eine stark gestiegene Nachfrage nach CFOs mit Restrukturierungserfahrung. Unternehmen haben auf den Nachfrageeinbruch reagiert, indem Kosten gesenkt, Prozesse verschlankt und auf Liquidität geachtet wurde. Diese Optimierungsmaßnahmen waren notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch nun erkennen viele Unternehmen, dass eine solide Finanzstruktur allein nicht reicht. Ohne Umsatz bleibt selbst das effizienteste Unternehmen nicht profitabel. Die logische Konsequenz: Der Fokus muss wieder auf den Vertrieb gerichtet werden.

Warum jetzt wieder CSOs gefragt sind

Mit der Erkenntnis, dass nach der Restrukturierung auch wieder verkauft werden muss, steigt die Nachfrage nach Chief Sales Officers (CSOs) mit tiefgehendem Verständnis für aktiven Vertrieb. Diese Führungskräfte müssen nicht nur die klassischen Vertriebsstrategien beherrschen, sondern auch in der Lage sein, neue Nachfrage zu schaffen. Sie benötigen ein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden, müssen innovative Vertriebsansätze entwickeln und moderne Technologien gezielt einsetzen, um Marktpotenziale auszuschöpfen.

Die Renaissance der Vertriebstugenden

Viele bewährte und erfolgreiche Vertriebsprinzipien, die vor der Pandemie selbstverständlich waren, gerieten in den Hintergrund. Jetzt rücken sie wieder in den Fokus und erleben eine Renaissance.

1. Bedarf wecken statt nur bedienen - Unternehmen müssen proaktiv Nachfrage schaffen und Kundenbedürfnisse gezielt ansprechen. Eventuell muss das Produkt an veränderte Nachfragebedingungen angepasst werden. Und manche Unternehmen müssen auch den Mut aufbringen und sich neu erfinden, um nicht in ein Schicksal wie Kodak oder Nokia zu laufen.
2. Nutzenargumentation statt Preiskampf - Wer allein über den Preis verkauft, verliert langfristig an Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt, den Mehrwert des eigenen Angebots in den Vordergrund zu stellen.
3. Beziehungsmanagement statt Transaktionsfokus - Langfristige Kundenbindungen sind entscheidend, um nachhaltige Erfolge zu erzielen.
4. Digitalisierung nutzen - Moderne Technologien ermöglichen datengetriebene Vertriebsstrategien und eine effektivere Marktbearbeitung.

Fazit: Ohne aktiven Vertrieb keine Zukunft

Die Restrukturierung hat vielen Unternehmen die notwendige Stabilität gegeben. Doch erst der Vertrieb sorgt dafür, dass diese Stabilität in nachhaltiges Wachstum umgewandelt wird. Unternehmen, die jetzt in ihre Vertriebsmannschaften investieren und starke CSOs an Bord holen, werden sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern. Aktives Verkaufen ist nicht nur gefragt, sondern essentiell für den wirtschaftlichen Erfolg der kommenden Jahre.

<https://www.eoexecutives.at/headhunter-fuehrungskraefte/>

## **Pressekontakt**

Partner of EO Executives International

Herr Christian Hener  
Mauhartsstraße 6  
4030 Linz

<https://eoexecutives.at/impressum/>  
[austria@eoexecutives.com](mailto:austria@eoexecutives.com)

## **Firmenkontakt**

Partner of EO Executives International

Herr Christian Hener  
Mauhartsstraße , 6  
4030 Linz

<https://eoexecutives.at/impressum/>  
[austria@eoexecutives.com](mailto:austria@eoexecutives.com)

Impressum

EO Austria GmbH  
Partner of EO Executives International

Firmensitz  
Mauhartstraße 6, 4030 Linz

Geschäftsführung: Christian Hener, MBA