SALESgroup International - 10 Jahre Beratung und Interimmanagement Vertrieb

Als Spezialist für Umsatzsteigerungen und Vertriebseffizienz begeht die SALESgroup International 2012 ihr 10-jähriges Bestehen. Seit der Gründung im Jahr 2002 ist ein ereignisreiches Jahrzehnt in der Beratungs- und Interim Managementbranche vergangen.

Effizienz im Vertrieb und Umsatzsteigerung war 2002 so wie auch Heute der Kern einer professionellen Wachstumsstrategie. Denn mehr als ein einfacher Personal- und Kostenabbau trägt eine Umsatzsteigerung zur Unternehmenssicherung bei. Die stetige Konzentration und Kombination auf Vertriebsberatung, Performanceanalysen im Vertrieb und die sich anschließende operative Umsetzung als Interimmanager haben nationale und internationale Kunden aus Mittelstand und Großunternehmen gleichermaßen von den Leistungen der SALESgroup überzeugt.

Der Fokus auf erklärungsbedürftige Investitionsgüter mit den Branchenschwerpunkten Informationstechnologie, Telekommunikation, Health Care und High Technology haben die Berater der SALESgroup International immer mehr zu führenden Spezialisten für Umsatzsteigerung und Vertrieb in Ihrem Marktsegment gemacht.

Ein wesentliches Merkmal ist der partnerschaftliche Umgang, die konsequente Erfolgsausrichtung sowie Denkweisen aus der modernen Gehirnforschung und Quantenphysik, die teils mit wissenschaftlicher Unterstützung zum Vertriebserfolg beitragen.

Sowohl für mittelständische Unternehmen, kleinere Unternehmen als auch Großunternehmen bietet die SALESgroup International durch die Initiative SALESfit 2012 als Kombination aus Vertriebs-Analyse, Unternehmerberatung und Vertriebs-Coaching noch in 2012 die Chance zu mehr Umsatz an.
www.sales-group.de

Pressekontakt

SALESgroup International

Herr Jürgen Schmidt
Hannah-Arendt-Str. 7
85049 Ingolstadt

sales-group.de
info@sales-group.de

Firmenkontakt

SALESgroup International

Herr Jürgen Schmidt
Hannah-Arendt-Str. 7
85049 Ingolstadt

sales-group.de
info@sales-group.de

Die SALESgroup International ist Kompetenz-Center für Umsatz-, Ertrags- und Produktivitäts- Steigerung im Vertrieb für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen. Als Berater und Interim Manager analysiert, berät und plant die SALESgroup für ihre Kunden. Auch die Umsetzung im operativen Tagesgeschäft wird von der SALESgroup gerne geleistet. Spezialisiert auf den Vertriebswegen: Key Account Management, Direktvertrieb, Indirekter Vertrieb (Channel Sales), Empfehlungsmarketing sowie Promotion Vertrieb.

Die Vertriebsberater analysieren Ihren Vertrieb und die vertriebsnahen Bereiche, geben Handlungsempfehlungen, entwickeln gemeinsam neue Strategien und setzen diese gemeinsam mit dem Kunden um. Die Interim Manager überbrücken Vakanzen in Vertrieb, Business Development und Management. Auch werden definierte Projekte zeitlich übernommen um so den Umsatz zu steigern oder neue Marktsegmente zu eröffnen.

Anlage: Bild