



## **Vertriebsunterstützung für kleine und mittlere Unternehmen**

*Erfolgreiche Interessentengewinnung für mehr Kunden und Umsatz*

Ob Handel, Dienstleistung oder Industrie - kleine und mittlere Unternehmen starten oft erfolgreich. Bestehende Kontakte machen sich bezahlt und Referenzen beleben das Geschäft weiter. Unvermittelt kommt es dann zu einer rasanten Talfahrt. Neukunden bleiben aus und das Unternehmen findet sich in einer Sackgasse wieder. Vertriebsexperte Uwe Günther kennt solche Szenarien zur Genüge: "Viele kleine und mittlere Firmen versäumen es, ein Vertriebskonzept zu erarbeiten. Außerdem fehlt den Inhabern oft ganz einfach die Zeit, sich systematisch um die Akquisition neuer Kunden zu kümmern, und es mangelt an Geld, dafür jemanden fest einzustellen. So verstreichen die guten Jahre nach der Geschäftsaufnahme ungenutzt." Mit seinem Dienstleistungsangebot hilft Uwe Günther Unternehmen ihren Vertrieb optimal zu gestalten und durch kontinuierliche Vertriebsmaßnahmen neue Kunden zu gewährleisten. Das schafft Raum für die Geschäftsleitung, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.

Als Grundlage und Fundament dient der firmeninterne Workshop "Vertriebsstrategie und Vertriebskonzept". Unter Anleitung von Uwe Günther optimieren die Unternehmen ihre Vertriebsprozesse und entwickeln eigene Konzepte und Strategien für die erfolgreiche Kundengewinnung. Der Workshop mündet in einen detaillierten Aktionsplan. Der Eintagesworkshop kostet unabhängig von der Teilnehmerzahl 660 EUR zuzüglich Reisekosten und MwSt. Der Workshop wird dabei individuell für den Kunden gestaltet und bundesweit angeboten.

Als Berater und freier Vertriebsmitarbeiter berät und schult Günther seine Kunden nicht nur bundesweit, sondern unterstützt sie auf Wunsch auch aktiv. Die Zusammenarbeit erfolgt wahlweise für einen bestimmten Zeitraum in Vollzeit, in Teilzeit oder auch für ein bestimmtes Projekt, wie beispielsweise die Einführung eines neuen Produkts. Seine Leistungen reichen je nach Bedarf von Adressbeschaffung und Marktanalyse über Neukundengewinnung und Key-Account-Management bis hin zur Planung und Durchführung von anderen vielfältigen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen.

Neben der ganzheitlichen Betrachtung können auch einzelne Aspekte des Vertriebs gezielt auf Optimierung überprüft werden, etwa die Fragen: Warum werden trotz vieler Messekontakte und Kundenbesuche so wenige Aufträge generiert? Warum bringt mir meine Internetseite keine Kunden? Auch in diesen Fällen bietet Uwe Günther seine Hilfe an. Mitarbeiter des Unternehmens werden zu Vertriebsterminen begleitet und die Termine gemeinsam ausgewertet. Der Inhalt der Internetseiten analysiert und dann ein Lösungskonzept für mehr Vertriebs Erfolg erarbeitet.

Über Uwe Günther:

Uwe Günther ist selbstständiger Berater und Unterstützer für Vertrieb und Marketing, verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung und hilft Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Neukundenakquise, Umsatzsteigerungsprogramme durch den Ausbau von Kundenbeziehungen, Konzeption, Planung und Umsetzung von Vertriebsstrategien sowie die Erstellung von Business-, Marketing- und Finanzplänen.

Die gesamte Bandbreite der Leistungen finden Interessenten unter [www.ug-vertrieb.de](http://www.ug-vertrieb.de)

## **Pressekontakt**

Uwe Günther Vertrieb

Herr Uwe Günther  
Banzhaldenstr. 77  
70469 Stuttgart

[ug-vertrieb.de](http://ug-vertrieb.de)  
[uwe.guenther@web.de](mailto:uwe.guenther@web.de)

## **Firmenkontakt**

Uwe Günther Vertrieb

Herr Uwe Günther  
Banzhaldenstr. 77  
70469 Stuttgart

[ug-vertrieb.de](http://ug-vertrieb.de)  
[info@ug-vertrieb.de](mailto:info@ug-vertrieb.de)

Uwe Günther ist selbstständiger Berater und Unterstützer für Vertrieb und Marketing. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Positionen im Bereich Vertrieb in unterschiedlichen Branchen. Mit seinem Dienstleistungsangebot hilft er Unternehmen ihren Vertrieb optimal zu gestalten und durch kontinuierliche Vertriebsmaßnahmen neue Kunden zu gewährleisten.