SALESGROUP
INTERNATIONAL

Wir l[i]eben Vertrieb!

TEL: +49(0)841-12 22 623 • WEB: WWW.SALES-GROUP.DE

Wachstum durch Umsatzsteigerung.

Generiert durch eine Steigerung der Effizienz Ihres Vertriebes. Das ist unser Kerngeschäft, und Ihr Gewinn. - Wir machen Umsatz!

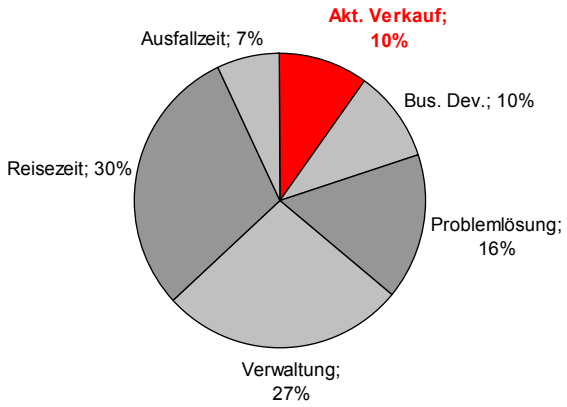
In schwierigen Zeiten steigern Unternehmer ihren Umsatz und Ertrag durch neue, zielgerichtete Maßnahmen in Marketing und Vertrieb mit kurzfristiger, aber nachhaltiger Wirkung.

Unser Ziel ist es, Sie individuell und praxisorientiert bei der Optimierung Ihres Vertriebes zu unterstützen und Ihre Umsätze dadurch dauerhaft zu steigern.

Als **Berater analysieren** wir Ihre vertriebliche Ist - Situation, geben Handlungsempfehlungen die kurz– und mittelfristig wirken und implementieren diese gemeinsam mit Ihrem Team.

Als **Interim Manager setzen wir um**, überbrücken Vakanzen und unterstützen Sie aktiv im operativen Tagesgeschäft. Bis zum Erfolg.

Wussten Sie, dass Verkäufer nur **10% ihrer Arbeitszeit** auf aktives verkaufen beim Kunden verwenden? Quelle: Studie proudfoot consulting.



- **SALES***performance Analyse*
- **SALES***consulting*
- **SALES***coaching*
- **SALES***interim*
- **SALES***recruit*
- **SALES***team*
- **SALES***lead*

TEL: +49(0)841-12 22 623 • MAIL: INFO@SALES-GROUP.DE

ANALYSIEREN

SALES*performance Analyse*

checkt Ihren gesamten Vertriebsprozess. Von der Anfrage Ihrer Interessenten, über Angebote, Erreichbarkeit, Verhalten in Kundengesprächen und Preisverhandlungen bis hin zur Projektqualifizierung und Ihrer internen Abläufe. Auch den Vertrags Abschluss.

In einer **S.W.O.T.** Analyse zeigen wir Ihnen *„kurz und knackig“* neue Potentiale und die Risiken auf.

In einem **SALES***check* sehen wir uns die wichtigsten Themen in Ihrem Vertrieb an und erarbeiten Handlungsempfehlungen, die in der Umsetzung auch erste Wirkung zeigen. Eine weitere, ausführliche Analyse kann bei Bedarf folgen.

BERATEN

SALES*consulting*

hilft Ihnen in allen Fragen des Vertriebes. Ob Vertriebs-Strategie, Marktanalyse, Vertriebswege oder Vergütungsmodelle, wir erarbeiten Ihre Lösungen zur Umsatz- und Ertragssteigerung und setzen dann unsere Handlungsempfehlungen gemeinsam mit Ihnen um.

Unsere Erfahrungen aus der Praxis in allen Vertriebswegen und allen möglichen Vertriebsmodellen helfen Ihnen, zum nachhaltigen Erfolg. Sie haben noch keine klare Vertriebsstrategie? Wir erarbeiten diese für Sie und setzen diese dann auch um.

SALES*coaching* trainiert effektiv Ihre Vertriebsmitarbeiter, Manager oder Vertriebspartner im Tagesgeschäft.

UMSETZEN

SALES*interim Management*

verstehen wir als aufgabenorientierte oder zeitlich begrenzte Erfüllung von Führungs- und Vertriebsaufgaben. Wir übernehmen operative Verantwortung, sind flexibel wie ein externer Manager und im Unternehmen integriert wie eine interne Führungskraft.

SALES*lead* generiert neue Kunden und Projekte mit hoher Effizienz, ohne Ihre Organisation zu belasten.

Wir akquirieren zielorientiert Ihre Wunschkunden oder bearbeiten Ihre B- und C- Kundenpotentiale.

SALES*recruit* findet die *„richtigen“* Mitarbeiter oder Vertriebspartner, die wirklich zu Ihnen passen.

TEL: +49(0)841-12 22 623 • WEB: WWW.SALES-GROUP.DE

Auszug aus unserer Kunden-, Referenz- und Projektliste

ARCOR AG

British Telecom PLC.

Concurrent Computer Inc.

DATUS AG

Fujitsu - ICL

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

VIAG Interkom GmbH & Co. KG

Biocomfort GmbH & Co. KG

GRUNDIG Business Systems

RA-MICRO Software GmbH

SYNERGY Worldwide

DUBLI.COM Ltd.

United Internet AG / 1&1 Internet AG

Kleemann GmbH

EWE TEL GmbH

Philips Austria GmbH / Philips Deutschland GmbH

SALESGROUP • 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
© 2002 –2011 SALESgroup International