



PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von

ANDREAS BUHR
motivierend gut

Acht Wege zu vertriebsintelligenten Verkäufern: „Die Umsatz-Maschine“ zeigt, wie´s geht!

Düsseldorf, 13.10.2006 – Auch wenn der Arbeitsmarkt jetzt noch voll von guten Talenten zu sein scheint: Der Demographie-Faktor, also die zunehmende Überalterung der Bevölkerung hat Einfluss auf die Chancen in der Rekrutierung geeigneter Nachwuchskräfte. Diese werden sich schon bald im erneuten „war for talents“ das für sie attraktive Unternehmen als Arbeitgeber aussuchen können, statt umgekehrt. Angesichts der vitalen Bedeutung eines offensiven, motivierten und gut aufgestellten Vertriebes für jedes Unternehmen, kann es überhaupt nicht hoch genug eingeschätzt werden, die richtigen Vertriebsmitarbeiter zu finden und zu binden. Doch viele, gerade mittelständische Firmen, setzen immer noch nur auf die klassische Stellenanzeige in Printmedien, um ihre Sales Force auszubauen. Dabei gibt es acht Wege zu vertriebsintelligenten Mitarbeitern, zeigt Andreas Buhr in seinem neuesten Buch „Die Umsatz-Maschine“. Die acht Wege lauten:

1. Direktansprache / Abwerbungen
2. Mitarbeiternetzwerke
3. Mittler wie Headhunter, Recruitment-Unternehmen oder auch Vereine/ Verbände/
Einflussempfehlungen
4. Kunden
5. Internetbörsen
6. Zeitungsannoncen
7. Company Branding
8. Zufall

Erfolgsmodell: Mitarbeiter suchen Mitarbeiter

Mitarbeiter- beziehungsweise Vertriebspartner-Netzwerke sind mit die entscheidenden Börsen für die Rekrutierung oder die Werbung und Einstellung neuer Vertriebsmitarbeiter. Und deren Potenzial wird oft bei weitem nicht ausgeschöpft! Weil weder Vertriebsführungskraft noch Mitarbeiter trotz wieder-aufkommender Bonusprogramme wirklich in der Lage sind, ihr Personengedächtnis hinreichend zu aktivieren, um zu neuen Strategien zu gelangen. Dafür einige Ideen:



Andreas Buhr, Experte für VertriebsIntelligenz®

1. Früherer Arbeitsplatz: Frühere Arbeitgeber und Kollegen; Mitglieder von Handels- oder Berufsverbänden; frühere Kunden oder Zulieferer, Wettbewerber oder Vertriebspartner.
2. Ausbildung: Ehem. Ausbilder, Mitschüler, Kommilitonen, Alumni.
3. Freizeit: Vereinsbrüder; Diskussionsveranstaltungen; Events; Urlaubsbekanntschaften; politische Partei, Sportgemeinschaft.
4. Besitz: z.B. weil Sie ein eigenes Haus haben: Vorbesitzer, Architekt, Makler, Lieferanten.
5. Maintenance: Lebensmittel, Reinigung, Reifenhandel, Autohändler etc. An wen haben Sie im letzten Jahr Rechnungen bezahlt?
6. Business-Plattformen online: Wen finden Sie in den vielen Business-Plattformen oder branchenspezifischen Foren im Internet? Wer tummelt sich in all den Franchise-Börsen, Freiberufler-Foren und Gründer-Plattformen?

Vertriebsintelligente Mitarbeiter finden, führen, binden und gemeinsam zum Umsatz- und Firmenerfolg zu führen – das sind Themen des neuen Buchs von Andreas Buhr, das soeben im GABAL-Verlag erschienen ist:



Die Umsatz-Maschine. Wie Sie mit VertriebsIntelligenz® Umsätze steigern. GABAL, Offenbach 2006. 240 Seiten, 24,90 Euro, ISBN: 3-89749-631-3

Über Andreas Buhr

Andreas Buhr ist der Experte für VertriebsIntelligenz® und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb, die regelmäßig den vielgelesenen **Coachingbrief FÜHRUNG UND VERTRIEB: GO! sowie den Podcast CoachCAST herausgibt.** Als Unternehmer, Trainer und Buchautor ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf. Er gehört als Excellent Speaker zu den gefragtesten Rednern in Europa. In den letzten 25 Jahren nahmen mehr als 150.000 Menschen an seinen Veranstaltungen teil.

Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Bielefeld und im Schweizer St. Gallen schloss er mit dem MBA ab. 1980 startete er parallel seine berufliche Karriere bei der Hamburg Mannheimer Versicherung AG. Er war verantwortlich für den Verkauf im Außendienst und zählte bereits mit 28 Jahren zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa.

Testen Sie Ihre eigene VertriebsIntelligenz® unter www.andreas-buhr.com/vi-rechner

Mehr Informationen:

Andreas Buhr

go! Akademie für Führung und Vertrieb

Grafenberger Allee 115–117, 40237 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 211 - 9 66 66 45, Fax +49 (0) 211 - 9 66 66 52

E-Mail: info@go-akademie.com; info@andreas-buhr.com

Internet: www.go-akademie.com, www.andreas-buhr.com

Hinweise für die Presse:

Rd. 2.480 Zeichen (mit Leerzeichen).

Frei zum Abdruck. Fotos und Grafiken frei von Rechten Dritter.

Gerne liefern wir Hintergrundinfos über „Die Umsatz-Maschine“ und das System der VertriebsIntelligenz® ...

...und stellen den **Kontakt zu Andreas Buhr für Interviews und Fachbeiträge** her.

Rufen Sie uns einfach an!

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur

Dr. Christiane Gierke

Schanzenstraße 23, 51063 Köln

Tel: 0221 - 95 64 90 570

E-Mail: redaktion@text-ur.de

www.text-ur.de