



Paul Weber

„Einfach mehr verkaufen!“

Der ehemalige Handball-Bundesligaspieler war über 20 Jahre Inhaber der namhaften Vertriebsagentur SalesPlus, mit der er für renommierte Unternehmen wie Microsoft, IBM, Google, Mercedes-Benz, Nestlé oder SAP arbeitete. Nachdem Paul Weber sein Unternehmen an 1&1 verkaufte, war er Sales Director beim weltgrößten Call-Center-Netzwerk Teleperformance. Danach wechselte er als Business Unitleiter zu Europoles. Er entwickelte eine Multichannelplattform für den Handel, ehe er Geschäftsführer bei der Unternehmensberatung Weissmann wurde. Heute ist er wieder mit der Firma SalesPerformance selbstständig und begeistert seine Kunden in Beratung, Seminaren und Vorträgen mit seinem erprobten und gelebten Erfolgswissen. Er versteht es, Vertriebsstrategien zu entwickeln, Strukturen im Vertrieb anzupassen und zu optimieren, Methoden zu vermitteln und die Mitarbeiter gleichermaßen in der Tagesarbeit zu begleiten. Er ist einer der vielseitigsten Vertriebsexperten in Deutschland und ein Mann aus der Praxis für die Praxis, der den Unternehmern, Geschäftsführern und Führungskräften Mut macht, gegebene Chancen zu nutzen.

Themen, Ideen & Philosophie

› Wenn´s beim Kunden keinmal klingelt! Wege zu mehr Vertriebserfolg

- Wie Sie eine funktionierende Vertriebsstrategie entwickeln und erfolgreich im Tagesablauf verankern
- Wie Sie Ihre Markt- und Kundenpotenziale analysieren und mit strukturierter Vorgehensweise in Verkaufserfolge umwandeln
- Wie Sie mit dem richtigen Handwerkszeug Ihre Vertriebsmitarbeiter für eine erfolgreiche Kundenbeziehung fit machen

› Die Zukunft des Handels –Trends erfolgreich nutzen

- Wie Sie Ihre Positionierung schärfen und als Experte Ihres Faches wahrgenommen werden
- Wie Sie die Herausforderung „Digitalisierung“ integrieren und meistern
- Wie Sie Ihre Kunden besser kennenlernen, individuell kommunizieren und eine Kundenbeziehung herstellen
- Wie Sie mit Erlebniswelten im Handel Kundenbegeisterung schaffen
- Wie Sie mit intelligenten Kooperationen Ihren Wirkungsgrad erweitern und Ihre Absatzchancen erhöhen

› Vertrieb 2.0 – Die besten Werkzeuge für mehr Markterfolg

- Wie Sie eine Vertriebsstrategie entwickeln
- Wie Sie die passenden Mitarbeiter für den Vertrieb finden, qualifizieren und nachhaltige Umsätze generieren
- Wie Sie internationale Märkte auf Entwicklungspotenzial scannen, Ressourcen gezielt einsetzen und Vertriebsserfolg erhöhen
- Wie Sie Ihre Organisation und Prozesse optimal ausrichten, um mehr Umsätze und Erträge zu erzielen
- Wie Sie Vertriebskennzahlen in einem Cockpit abbilden und Ihren Vertriebsserfolg steuern

Zahlen, Daten & Fakten

Referenzen SalesPerformance:

- Servophil
- Gebhardt Logistic Solutions
- Primetals
- LUKAS-ERZETT
- Daimler
- EvoBus
- ANZAG
- Spelsberg
- Züblin
- Vedes
- u. v. m.

Weitere Referenz:

- Privatdozent an der Hochschule Regensburg
Thema: „Die Zukunft des Handelns“

SALES PERFORMANCE
...for a successful business

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

Impulsvortrag ✓
Interview / Business-Talk ✓
Honorargruppe F
Vortragssprachen

Standort



Marke & Medien

