



MARTIN LIMBECK
Limbeck. Vertriebsführung.
Das Standardwerk für Sales Management

448 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-931-0
€ 39,00 (D) | € 40,10 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2019

Limbeck is back: Alles, was Vertriebsleiter heute wissen müssen

„Früher war alles besser!“ Wirklich? Zumindest lief im Vertrieb alles irgendwie geordneter und planbarer ab. Die Kunden hatten nur eine Handvoll Angebote zur Auswahl, der Markt war überschaubar und berechenbar, denn alle Wettbewerber kämpften mit den gleichen Waffen. Und heute? Wissen Unternehmen und vor allem Führungskräfte im Vertrieb kaum noch, wo ihnen der Kopf steht: Der Online-Wettbewerb wächst immer schneller. Kunden sind deutlich anspruchsvoller und top informiert. Die Grenzen zwischen Innen- und Außendienst verschwimmen. Und neue Mitarbeiter der Generationen Y und Z fordern darüber hinaus ein völlig anderes Führungsverhalten. Wie es unter diesen neuen Voraussetzungen gelingen kann, am Puls der Zeit zu bleiben und Unternehmen und Mitarbeiter in eine erfolgreiche Zukunft zu führen, vermittelt Vertriebskoryphäe Martin Limbeck in seinem umfangreichen Compendium **Limbeck. Vertriebsführung.**

Die Anforderungen an die Köpfe der Sales-Divisions sind heute vielfältig: Sie sollen ständig präsent sein, mitanpacken und Feuer löschen, wenn es brenzlich wird. Dabei immer noch ein Auge auf die Unternehmenszukunft haben, die richtigen Strategien entwickeln – und natürlich als Mitarbeiter-Motivator, Kundenversther und Organisationstalent alles geben. Kurz gesagt: Führungskräfte im Vertrieb müssen heute eierlegende Wollmilchsäue sein! Grund genug, ihnen ein Buch an die Hand zu geben, das voller Know-how und praktischem Werkzeug zur Bewältigung dieser Herausforderungen steckt. Martin Limbeck nimmt in **Limbeck. Vertriebsführung.** wie gewohnt kein Blatt vor den Mund, sondern formuliert stattdessen präzise, worauf es heute ankommt.

Er wirft zunächst einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen und zeigt, wie die Digitalisierung und New Work die Vertriebsarbeit verändern, bevor er alle wesentlichen Bereiche der Vertriebsführung thematisiert: von der Selbstführung über die wichtigsten Führungsstile, das Recruiting und Onboarding neuer Mitarbeiter, das Teaming, die Zieldefinition und -kommunikation bis hin zur Mitarbeitermotivation und –förderung. Zudem geht Limbeck darauf ein, welche Herausforderungen sich jetzt durch Algorithmen, CMS, CRM, Online Marketing, Content Management, SEA, SEO etc. ergeben – und wie Vertriebsführungskräfte sich und ihre Mannschaft bestmöglich für die Zukunft aufstellen.

Checklisten, Infokästen und die knackigen „Limbeck-Tipps“ machen das Buch zu einem umfassenden Standardwerk, dass sowohl als Arbeitsbuch wie auch als „Duden der Vertriebsführung“ für jede Herausforderung genutzt werden kann. Ergänzende Downloads helfen zusätzlich bei der Umsetzung des Gelernten in die Praxis. **Limbeck. Vertriebsführung.** unterstützt Führungsverantwortliche jeglicher Couleur dabei, ihre Ziele zu erreichen und bietet alten Hasen im Konzern ebenso praxisnahen Support wie jungen Vertriebsverantwortlichen in einem Startup.

Der Autor:



Martin Limbeck ist eine Ausnahmepersönlichkeit: Der Unternehmer ist nicht nur einer der erfolgreichsten Verkaufsexperten Europas, sondern auch Autor zahlreicher Bestseller sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der LIMBECK® GROUP. Mit seinen Spezialisten unterstützt er mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei, ihre B2B-Vertriebsperformance zu steigern und maximale Sales Results zu erzielen. In seinen Vorträgen, Seminaren, Coachings und mit seiner ausgezeichneten Online-

Academy für Blended Learning motiviert er jeden Einzelnen, seine PS auf die Straße zu bringen.

www.martinlimbeck.de und www.limbeckgroup.de.