



Sales 4.0

Strategien und Konzepte für die Zukunft im Vertrieb

Ladenpreis: 25,70EUR

ISBN: 978-3-527-50912-6

Auflage: 1. Auflage

Verlag: Wiley-VCH

Erscheinungsdatum: 04.10.2017

Autoren: Katzengruber Werner, Pförtner Andreas

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://ln-mag2-test.webpreview.at/sales-4-0-9783527509126.html>

Details

Werner Katzengruber ist seit mehr als 20 Jahren als Experte im Bereich Sales Management für nationale und internationale Unternehmen tätig. Gemeinsam mit seinem Co-Autor und Mitarbeiter Andreas Pförtner verbinden die Autoren Erkenntnisse aus zahlreichen Projekten mit Informationen aus der aktuellen Forschung. In kaum einen Bereich wird der durch die Digitalisierung ausgelöste Wandel so deutlich wie im Vertrieb. An der Schnittstelle zum Markt entscheidet sich Erfolg oder Misserfolg einer Sales-Strategie.

Das Buch ist keine theoretische Übung oder ein Facelift der bestehenden Modelle und Strategien. Es ist für Praktiker und Zukunftsgestalter geschrieben, die sich in komprimierter Form über die zukünftigen Entwicklungen in Vertriebsorganisationen einen Überblick verschaffen wollen. Ziel des Buches ist es, den verantwortlichen Führungskräften Hinweise und Unterstützung bei der Ausarbeitung einer zukunftsorientierten Sales-Strategie zu vermitteln. Dies umfasst mehr als nur den technologischen Einfluss auf das Sales Management, sondern betrachtet das Thema aus einer ganzheitlichen Perspektive. Zielgruppe für dieses Buch sind alle Verantwortlichen aus dem Vertriebsmanagement, unabhängig ob B2B oder B2C, Führungskräfte aus dem General Management sowie Mitarbeiter im Verkauf, die sich für die Zukunft rüsten wollen.