

Presseinformation:

Praxisnahe Vertriebsberatung für kleine und mittlere Unternehmen

Vertriebsberatung für kleine und mittlere Unternehmen im B2B – mit dieser Spezialisierung bietet Primesales eine Alternative zu den großen Beratungshäusern. Denn im Mittelstand sind andere Werte und Fertigkeiten gefragt als in großen Konzernzentralen.

Für kleine und mittlere Unternehmen ist es oft schwierig, den passenden Berater zu finden. Die großen Anbieter der Branche betreuen überwiegend Großunternehmen und Konzerne, deren Strukturen, Abläufe und Probleme sich erheblich von denen der KMUs unterscheiden. Der Einarbeitungsaufwand ist entsprechend groß, das gegenseitige Verständnis muss erst erarbeitet werden. Nicht ohne Grund stellt die aktuelle Fink-Studie eine zunehmende Unzufriedenheit der Kunden mit ihren Beratern fest.

Die Alternative liegt in kleineren, spezialisierten Beratungsunternehmen. Sie bringen Verständnis für die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen mit. Hier findet praktische Beratung auf Augenhöhe und in der Sprache des Klienten statt.

Bedürfnisse und Strukturen kennen

Michael Sturhan, Gründer von Primesales, hat selbst mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als Marketing-/Vertriebsleiter und Geschäftsführer im Mittelstand. Er kennt die Strukturen, Abläufe und Optimierungspotenziale seiner Klienten genau. „Durch meinen Hintergrund entfallen lange Einarbeitungsphasen. Ich verstehe die Unternehmen und konzentriere mich auf meine Kernkompetenz, den Vertrieb“, so Sturhan.

Auch die pragmatische und erfolgsorientierte Herangehensweise von Primesales kommt gut an. „Wir hinterlassen als Ergebnis nicht bloß einen Stapel beschriebenes Papier, sondern konkret umsetzbare Ergebnisse“, erklärt Sturhan. „Standardtools kommen nicht zum Einsatz. Stattdessen wird jedes Unternehmen mit seinen individuellen Gegebenheiten und seiner jeweiligen Kultur beachtet.“

Effektive Vertriebsberatung ist bei Primesales nicht zwingend mit einem umfangreichen Beratervertrag verbunden. Der eigens entwickelte eintägige Quick-Check, ein Inhouse-Workshop,

PRIME\$ALES
Vertrieboptimierung im Mittelstand
Michael Sturhan
Kleines Feld 17 | 30966 Hemmingen

T +49 (0) 511 . 655 820 98

F +49 (0) 511 . 203 96 84

M +49 (0) 171 . 607 87 36

E sturhan@primesales.de

W www.primesales.de

erlaubt die Analyse der wichtigsten Vertriebsaspekte und grundlegende Erkenntnisse zu deren Optimierung innerhalb kürzester Zeit.

Die zielorientierte Vorgehensweise führt zu geringerem Beratungsaufwand und mindert so die Kosten für den Klienten. Bei Bedarf wird zudem die Umsetzung der erarbeiteten Empfehlungen begleitet.

Umsatzmotor Vertrieb

Der Vertrieb wird in Hinblick auf Unternehmensoptimierungen häufig stiefmütterlich behandelt. Zu Unrecht. „Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen liegt ein enormes Optimierungspotenzial speziell im Vertrieb“, weiß Sturhan. Doch statt hier anzusetzen, richtet sich der Blick zunächst meist auf personelle Einsparungen und Kostensenkung im Einkauf oder der Produktion. „Solange die Kunden quasi von selbst gekommen sind, bestand ja auch kein Handlungsbedarf. Dass der Vertrieb zum Umsatzmotor werden kann, ist den meisten Geschäftsführern gar nicht bewusst“, so Sturhan.

Der Vertriebsspezialist hat einen Katalog mit 32 Faktoren ermittelt, die den Vertriebserfolg maßgeblich bestimmen. Mit Hilfe dieser Kriterien analysiert er die Unternehmenssituation eingehend und formuliert praktisch umsetzbare Optimierungsvorschläge.

Über Primesales

Primesales bietet kleinen und mittleren Unternehmen im B2B professionelle Vertriebsberatung. Gründer Michael Sturhan verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als Marketing-/Vertriebsleiter und Geschäftsführer im Mittelstand. Er ist Gründer und Moderator der XING-Gruppe „B2B-Vertrieb im Mittelstand erfolgreich ausrichten“, führt Vertriebs-Workshops durch und hält regelmäßig Vorträge.

Kontakt:
Primesales / Michael Sturhan
www.primesales.de