

PaulySales expandiert weiter - Büro Hamburg hat eröffnet

Datum: 17.11.2008 09:35

Kategorie: Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: PaulySales

PR-Agentur: Dr. Frauke Weber Kommunikation



Foto: PaulySales

Bodo Pauly und sein Team sind erfolgreich als Verkaufstrainer etabliert. Seit fast zwanzig Jahren besetzen sie die Themen Personalentwicklung und Absatzförderung. Von rheinland-pfälzischen Lonrig bei Koblenz betreuen sie Kunden in ganz Europa. Nun setzt Bodo Pauly einen neuen Akzent: Er hat am 1. Oktober 2008 ein Büro in Hamburg eröffnet. Denn auch wenn der Firmensitz fast in der Mitte Deutschlands liegt, ist es das Ziel des Salesprofis, ganz nah bei seinen Kunden zu sein. Auf diesem Weg ist er jetzt wieder ein Stückchen weiter gegangen.

„Hamburg ist das Tor zur Welt“, ist Pauly überzeugt. „Und hier liegt für uns natürlich ein Riesen-Potenzial, denn in Hamburg herrscht derzeit ein starker Boom in allen Branchen. Natürlich könnten wir Hamburger Kunden auch von Lonrig aus betreuen, aber so sind wir einfach viel schneller da.“ In Schenefeld, ganz nah am Hamburger Stadtrand, ist das Büro

gut zu erreichen.

Pauly legt großen Wert auf intensiven Kundenkontakt. Deshalb war es für ihn ein selbstverständlicher Schritt, ein weiteres Büro zu eröffnen. Denn so fällt der persönliche Austausch noch leichter.

Dass allerdings die Wahl auf Hamburg als zweiten Standort fiel, hat noch einen anderen Grund: In einem Ballungsraum ist man einfach viel näher am „Puls der Zeit“. Eingebettet in ein großes Wirtschaftszentrum fällt nicht nur die Akquise potenzieller Kunden leichter, auch das enge Eingebundensein in den gesamten Wirtschaftsprozess bringt große Kundennähe. Und die ist oft genug der Schlüssel zum Erfolg.

„Wir verfolgen eine konsequente Expansionspolitik“, so Bodo Pauly. „Und deshalb werden wir zukünftig an noch mehr Standorten, vor allem in den Ballungsgebieten, präsent sein. Bei uns ist gerade der persönliche Kontakt zu den Kunden ein zentraler Baustein.“ Denn Pauly und seine Mannschaft sind sehr stark in Prozesse beim Kunden eingebunden. Gerade wenn es um ganz individuell entwickelte Trainings geht, erfolgt im Vorfeld der Maßnahme eine intensive Abstimmung.

Außerdem helfen die Profis von PaulySales auch gern schnell, wenn es einmal brennt. Gerade dann ist die räumliche Nähe ein entscheidender Vorteil. Wenn in Krisensituationen sofort ein gutes Konzept für einen erfolgreichen Abverkauf benötigt wird, ist Bodo Pauly mit seinem Team jetzt noch schneller zur Stelle und auch während eines laufenden Projekts stets als Ansprechpartner verfügbar.

„Oft genug erstreckt sich die Planung und Entwicklung eines individuell auf den Kunden zugeschnittenen Trainings über einen längeren Zeitraum. Da gibt es viel Abstimmungsbedarf und es tut gut, wenn der Ansprechpartner in der Nähe ist“, fasst Bodo Pauly zusammen.

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonning
Telefon +49 (0) 2625 95994-50
Fax +49 (0) 2625 95994-51
E-Mail: info@paulysales.de
Internet: www.paulysales.de

Pressekontakt:
Dr. Frauke Weber Kommunikation
Finkenweg 10
D-65582 Diez
Tel.: 0 64 32 / 98 86 13

Über PaulySales
PaulySales berät, coacht und trainiert Markenfirmen und Qualitätsunternehmen im Verkauf. Die PaulySales GmbH hat sich darauf spezialisiert, die Salesperformance dauerhaft zu stärken.

Gute Konzepte und Strategien werden nur dann erfolgreich umgesetzt, wenn Verkaufsmannschaften diese verstanden haben und mit Begeisterung bei den richtigen Kunden das Richtige richtig tun. Und hier setzt PaulySales an: In klar definierten und messbaren Verkaufsprojekten erarbeiten die Trainer Leitplanken für den bewussten Erfolg, die sie mit der S3-Methode (selected-salesproject-system) umsetzen.

Durch diese individuelle Vorgehensweise mit schnell verfügbaren, praxisgerechten und wirkungsvollen Impulsen generieren Unternehmen mehr Wachstum. PaulySales agiert immer nach dem Motto: „Nur wer groß denkt, kann Großes bewegen!“