

Krise bedarf vor allem eines: Vertrieb muss Chefsache sein!

11.07.2023, 08:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Eppe Consulting GmbH*



Autor Tobias Eppe mit seinem neuen Buch Chefsache Vertrieb

Der Amazon-Bestsellerautor und erfolgreiche Unternehmer Tobias Eppe weiß als Vertriebsexperte genau, wie wichtig Vertrieb gerade in Krisenzeiten ist. Nach seinem mit dem Tiger Award ausgezeichneten Amazon-Bestseller „Verkaufen mit Herz“ in den Kategorien #Vertrieb und #Verkaufen bringt Tobias Eppe am 02. August 2023 sein neuestes Werk CHEFSACHE VERTRIEB im Forward Verlag auf den Markt.

„Wir haben ein gutes Gefühl, dass sich dieses Buch in den Bestsellerlisten wiederfinden wird – es trifft (leider) den Nerv der Zeit!“ betont Eppe, der sich sicher ist, in Zeiten wirtschaftlicher Rezession und Inflation ist Vertrieb für viele Unternehmen der einzige Schlüssel, die Trendwende zu schaffen.

Eppe sorgt sich als erfolgreicher Unternehmer um die Diskussionen, die aktuell gesellschaftlich geführt werden, wie die „4 Tage Woche“ oder die Forderung nach immer steigenden Löhnen. „All dies wird das Wachstum und unsere Wirtschaft nicht durch die Krise bringen“, ist sich der Betriebswirt sicher. Das einzige, was hilft, ist Vertrieb.

CHEFSACHE VERTRIEB ist aus der Praxis, meinem eigenen Alltag und den vielen interessanten und unterschiedlichen Beratungserfahrungen entstanden. In vielen Unternehmen war Vertrieb in den letzten, wirtschaftlich guten Jahren nicht notwendig, „denn er hat ja immer funktioniert“ berichtet er. „Und jetzt ist es wie so oft: wenn man Übung und Training vernachlässigt, ist es umso schwerer, den Vertrieb wieder hochzufahren.“

Dieses Buch ist nicht nur etwas für Verkäuferinnen und Verkäufer oder Führungskräfte, wie Geschäftsführerinnen oder Geschäftsführer. Es ist für alle, die sich mit Vertrieb und Wirtschaft beschäftigen. „Du kannst nicht nicht verkaufen“ ist Eppe sich sicher. In jeder Lebenssituation ist es notwendig vertrieblich zu agieren, sogar auch im persönlichen Bereich.

Bei Start Ups, die Eppe oftmals auf den ersten Schritten begleitet, sind die Finanzierungsrunden insbesondere in den Anfängen zu defensiv betrachtet. „Wie gelingt es, bereits in den Anfängen Geld zu verdienen?“ Auch hier hilft es nur, wenn die Gründer selbst tätig werden, denn Vertrieb ist Chefsache. „Vertrieb steht auch bei uns immer im Mittelpunkt“

bestätigt Studyhelp Gründer und Geschäftsführer Daniel Weiner aus seiner Start Up Erfahrung.

Doch das Buch besteht nicht nur aus Weisheiten und Erkenntnissen des Kornwestheimer Autors, es wird ergänzt um Co-Autoren-Beiträge und der Expertise vieler Vertriebsführungskräfte und Unternehmern aus ganz Deutschland, wie DIHK Ehrenpräsident und ALBA Gesellschafter Dr. Eric Schweitzer, Mark Schober Vorstandsvorsitzender Deutscher Handballbund, Prof. Dr. Kai-Markus Müller Professor of Consumer Behavior der Fakultät für Wirtschaft an der Hochschule Furtwangen und Hellmut Krug FIFA Weltschiedsrichter, um nur ein paar wenige zu nennen. „Für mich sind die Co-Autoren die perfekte Ergänzung meiner Fachkompetenz, meiner eigenen Erfahrungen und Gedanken. Die Beiträge zeigen die unterschiedlichen Ansichten und Auffassungen erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer zum Thema „Vertrieb ist Chefsache“, freut sich der Autor.

Chefsache Vertrieb ist bei Amazon und im Buchhandel unter der ISBN 978-3-98755-052-2 ab sofort bestellbar.

Portrait

Tobias Epple stammt aus einer klassischen deutschen Unternehmerfamilie: Die Großeltern gründeten das Familienunternehmen und vermittelten dem Enkel die Tugenden des klassischen deutschen Unternehmertums, das statt für schnelles Geld und scheinheilige Anerkennung für Hemdsärmel hochkrempeln, ehrliche Arbeit und Erfolg durch Fleiß steht. Diese Werte prägen seine Philosophie für wertschätzendes Verkaufen und der klaren Fokussierung auf: Führung und Vertrieb.

Pressekontakt

Kompetenz Expertenverlag GmbH
Murrstraße 20
70806 Kornwestheim
Deutschland

Bettina Allgaier (Verlagsleiterin)

07154 / 171180 - 7

bettina@kompetenz-expertenverlag.de

www.chefsachevertrieb.com

News-ID: 1248040 • Views: 550 (Stand: 27.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1248040/Krise-bedarf-vor-allem-eines-Vertrieb-muss-Chefsache-sein.html>