

GMWCONSULT optimiert Marketing und Vertrieb

28.01.2008, 14:16 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *GMWCONSULT*

Presseagentur: *openPR*



GMWCONSULT-Geschäftsführer Michael Ruffert

Berlin, 28. Januar 2008 – Eine der Basis-Regeln der Marktwirtschaft heißt: Je höher die Dichte der Anbieter, desto größer wird für den Einzelnen der Druck, wirtschaftlich effektiv zu handeln. Jedes Unternehmen muss seinen „Platz an der Sonne“ behaupten - unabhängig davon, aus welcher Branche der Betrieb stammt. Einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile hierbei ist oft der Vertrieb des Produkts. Spezialist hierfür ist die GMWCONSULT, eine eigenständige Beratungsgesellschaft innerhalb der GMW Group. Hier werden hochkarätige Beratungs- und Trainingsleistungen durch ein Team von mehr als 40 Spezialisten unter einem Dach umgesetzt. Die Berater haben ihr

Können und Handwerkszeug bei hochwertigen Managementberatungen erlernt und waren als Führungskräfte für etliche internationale Unternehmen tätig.

Die Kernkompetenzen der GMWCONSULT sind in drei Bereiche gegliedert:

1. Der Mittelstand ist die tragende Säule der Wirtschaft

Speziell für den Mittelstand hat die GMWCONSULT ein Beratungskonzept entwickelt, das eine regelmäßige operative Unterstützung für ein komplettes Geschäftsjahr umfasst. Dieses Konzept beinhaltet daher unter anderem die Entwicklung von Vertriebs- und Marketingkonzepten, die Optimierung von Vertriebsprozessen, die Neukunden-Akquise und -Gewinnung, weiter Qualitäts- und Service-Analysen sowie Planung und Begleitung von Expansionen. Dieses Konzept eignet sich daher auch für Start-up-Unternehmen.

2. Brand Sales: Die perfekte Balance zwischen Vertrieb und Marketing

Gemeinsam mit den Marketingprofis Regula Bathelt und Martin Bruß von SMACK Communications, wurde ein innovatives Konzept für integrierte Vertriebs- und Kommunikationsmaßnahmen entwickelt.

Ausgehend von der Problematik, dass in vielen Unternehmen mögliche Umsatzsteigerungen verschenkt werden, da Vertrieb und Marketing oft konträre Ziele verfolgen, bringt Brand Sales beide Welten zusammen: Marketing und Vertrieb arbeiten dabei von Anfang an integriert. Das bedeutet: sowohl die Kundensegmentierung und Kundenansprache werden gemeinsam definiert als auch anschließend die Maßnahmen gemeinsam geplant.

Das Ergebnis sind integrierte Vertriebs- und Kommunikationskampagnen, die nicht nur den Abverkauf stärken, sondern auch die Marke. Darüber hinaus bietet die GMW ein ausgezeichnetes Trainingskonzept an, um die Produkt- und Beratungskompetenz sowie die Abschlussquote der Vertriebsmitarbeiter zu verbessern. Dieses Trainingskonzept ist mit dem deutschen Trainingspreis 2007 in Silber vom BDTV (Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V.) ausgezeichnet worden.

3. Anhaltendes Wachstum seit 20 Jahren

Die dritte Säule der GMWCONSULT ist der Einsatz von Interim Managern. Der Trend zum befristeten Einsatz externer Führungskräfte lässt sich in Deutschland seit den 80er Jahren beobachten. Gerade in den vergangenen drei Jahren wird eine steigende Tendenz beobachtet.

Anders als Unternehmensberater, die als Außenstehende Analysen und Konzepte liefern, bringen Interim Manager ihre langjährige Führungserfahrung direkt in das Unternehmen ein. Als sofort verfügbare, zeitlich begrenzte Manager und direkt einzusetzende Führungskräfte bringen sie ein Plus an neuen Ideen, Flexibilität und Unabhängigkeit und verschaffen dem Unternehmen damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Die Auftraggeber kommen in der Regel aus Industrie und Handel, IT, der Telekommunikation und der Energiewirtschaft.

Die GMWCONSULT ist spezialisiert auf die Einsatzgebiete Vertrieb und Marketing, ist jedoch zudem und aufgrund der crossmedialen Arbeitsweise auch offen für neue Branchen. Der USP ist die Praxiswirksamkeits-Garantie – diese wiederum ermöglicht durch operative Experten sowie die Fokussierung auf die Kernkompetenzen.

Reservieren Sie sich jetzt unter www.GMWCONSULT.de das kostenlose Kennlern-Gespräch mit dem Geschäftsführer Michael Ruffert.

Portrait

Über die GMWCONSULT GmbH:

Die GMWCONSULT begreift sich sowohl als Unternehmensberatung wie auch als Kreativpartner für absatzfördernde Vertriebs und Marketingmaßnahmen. Die GMWCONSULT ist 2007 aus der GMW ausgegliedert worden, die bereits seit 1991 besteht.

Die GMWGROUP arbeitet für viele erfolgreiche Konzerne, darunter die Postbank, die Deutsche Bank, den AWD, für führende Telekommunikationsunternehmen aus Deutschland, Siemens und BMW sowie eine Vielzahl von mittelständischen Unternehmen aus der Region in und um Berlin.

News-ID: 184678 • Views: 2056 (Stand: 12.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/184678/GMWCONSULT-optimiert-Marketing-und-Vertrieb.html>