

PaulySales goes international

27.05.2008, 14:11 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *PaulySales*

Presseagentur: *Dr. Frauke Weber Kommunikation*



Die Globalisierung ist in aller Munde. Verkaufen ist heute längst kein rein nationales Geschäft mehr. So ist es nur konsequent, dass PaulySales diesen Weg mit seinen Kunden gemeinsam geht und sich noch ein Stück mehr auf ihre Bedürfnisse einstellt. Ab sofort sind die Point-of-Sales-Experten mit einer internationalen Mannschaft für die Unternehmen da, die ihre Verkaufsaktivitäten international angelegt haben. PaulySales hat sich europäisch aufgestellt.

„Wir geben unseren Kunden die Sicherheit, die sie für ein konsequentes Auftreten in internationalen Märkten brauchen.“, so Bodo Pauly, Gründer von PaulySales. „Denn sie bekommen Schulungen aus einer Hand. So kann das gesamte Team eines Unternehmens mit einer Stimme sprechen, denn durch unsere Trainings in verschiedenen Ländern sind alle auf einem gemeinsamen Level. Das ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg der gesamten Firma.“, ist Pauly überzeugt.

Die speziell ausgebildeten Trainer sind dazu in der Lage, alle verkäuferischen Maßnahmen auf das jeweilige Land zu adaptieren und im Anschluss die Umsetzung wirkungsvoll zu begleiten. Sie können außerdem die internationale Verkaufsperformance jedes Kunden individuell analysieren und daraus ganz gezielt umsatzfördernde Trainings- und

Coachingmaßnahmen entwickeln und durchführen.

PaulySales sorgt dafür, dass Verkäufer in jeder Phase des Produktzyklus noch erfolgreicher sein können. Gemeinsam mit den Kunden definiert man die Ziele der anstehenden Verkaufsprojekte und kümmert sich darum, dass sie in der Folge den Return On Invest erleben können.

Aktuell sind fünf Trainer aus unterschiedlichen Ländern für PaulySales tätig. Sie decken mit ihren weitreichenden Fähigkeiten den gesamten europäischen Raum ab. Dass sie eine Vielzahl von Sprachen beherrschen, versteht sich von selbst, denn Verkaufen ist ja eine äußerst kommunikative Angelegenheit.

Auch auf dem europäischen Parkett wird PaulySales wie bisher in Deutschland Verkaufsteams neue Impulse geben. Das hat Bodo Pauly in den vergangenen neun Jahren getan und wird auch in der Zukunft daran festhalten. Denn der Verkauf unterliegt einer ständigen schleichenden Abnutzung. Er braucht ständig neue Ideen und Anregungen, um langfristig Erfolge bringen zu können.

Portrait

Über PaulySales

PaulySales wurde gegründet, um Unternehmen im Verdrängungswettbewerb zu unterstützen. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Personalentwicklung und der Absatzförderung.

Beispiel für die erfolgreiche Arbeit von PaulySales sind Außendienstcheck und Vertriebsanalyse, Beratung zur Außendienststeuerung und Kundenbindung, Entwicklung und Durchführung individueller Trainingsthemen und –inhalte, Erstellung und Produktion medienübergreifender Maßnahmen, z. B. Internetlösungen, CD-ROMs und Loseblattwerk-Systeme.

News-ID: 214259 • Views: 1990 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/214259/PaulySales-goes-international.html>