

Truchseß Sales & HR Consulting relaucht Internetauftritt

22.07.2009, 09:13 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Truchseß Sales & HR Consulting*

Presseagentur: *Schneider PR & Kommunikation*



Sales Consultant Nicole Truchseß

Seit 1. Juli präsentiert sich die Website von Truchseß Sales & HR Consulting in neuem Outfit. Das Unternehmen mit Sitz in Dielheim bei Heidelberg startete vor zwei Jahren mit dem Schwerpunkt Vertriebstrainings in der Personaldienstleistungsbranche. Seitdem hat sich Truchseß Sales & HR Consulting vor allem in den Bereichen Personalarbeit und Vertriebsberatung erheblich weiterentwickelt. Durch die Zusatzausbildung zum TQS (Total Quality Selling) Consultant und der Zusammenarbeit mit neuen Kooperationspartnern bietet die Inhaberin Nicole Truchseß ihren Kunden nun ein noch attraktiveres Portfolio. Die neu gestaltete Website von Truchseß Sales & HR Consulting

www.nicoletruchsess.de gibt einen Einblick in das umfangreiche Leistungsspektrum des jungen Unternehmens.

Schwerpunkt von Truchseß Sales & HR Consulting bildet die Vertriebsprozessoptimierung. „Der Vertrieb ist in jeder Branche ein wichtiges und spannendes Thema, da der langfristige Erfolg eines Unternehmens maßgeblich davon abhängt, welche Vertriebsprozesse in einem Unternehmen stattfinden“, erläutert Sales Consultant Nicole Truchseß. Die richtigen Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, lautet daher der Ansatz von Truchseß Sales & HR Consulting.

Nicole Truchseß sieht dabei jedoch nicht in Einzelmaßnahmen, beispielsweise erhöhten Druck auf den Akquisebereich als Teil des Vertriebsprozesses, den Schlüssel zum Erfolg. „Ich erlebe immer wieder, dass in vielen Firmen nur darauf geachtet wird, welche Anzahl an Telefonaten pro Tag getätigt werden, ohne die Qualität der Telefonakquise zu sichern. Die Folge davon: oberflächlich geführte Telefongespräche und "Schummeleien" bei der Angabe der Vertriebsaktivitäten“, so Nicole Truchseß. Truchseß Sales & HR Consulting setzt daher bei der Analyse bisheriger Vertriebsprozesse an. Weiterhin unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei der Konzeptionierung, Personalauswahlverfahren und entsprechenden Trainings/Coachings. Damit bietet Truchseß Sales & HR Consulting ein umfassendes Maßnahmenpaket für den langfristigen und kontinuierlichen Erfolg eines Unternehmens.

Macht es eigentlich in der momentanen Situation überhaupt noch Sinn, Werbung zu betreiben, Kunden zu kontaktieren und Verkäufe zu versuchen? Diese Frage stellen sich heute viele Unternehmen. „Ja, auf jeden Fall. Auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten haben Unternehmen sehr gute Chancen auf ein gutes Geschäftsjahr, wenn es gelingt, besser zu sein als der Wettbewerb“, erläutert Nicole Truchseß ihren Standpunkt. Während ein Teil der Firmen in einer Art Rezessionsstarre versinkt, machen sich besonders gute und aktive Vertriebe bezahlt, vor allem im Mittelstand. So gelingt es ihnen, gerade in der Krise neue Kunden zu gewinnen, neue Geschäftsanteile zu sichern und so in die Zukunft zu investieren. Dies erfordert jedoch einen strukturierten Vertriebsprozess, welcher sich aus dem Anfragemanagement, der Angebotsgestaltung und der Angebotsverfolgung zusammensetzt. Diesen optimierten Vertriebsprozess durch die Gestaltung entsprechender Rahmenbedingungen umzusetzen, lautet das Ziel, das es mit Hilfe von Truchseß Sales & HR Consulting zu erreichen gilt. Dabei profitieren Unternehmen von den umfangreichen Erfahrungen von Nicole Truchseß. Die 39jährige Betriebswirtschaftlerin arbeitet seit über 13 Jahren im Vertrieb. Dabei war sie unter anderem als Vertriebsleiterin auf Managementebene tätig und kann auf jahrelange Erfahrungen im Key Account zurückgreifen.

Truchseß Sales & HR Consulting bietet die Möglichkeit, im Anschluss an den ersten unverbindlichen Gesprächstermin eine qualifizierte Vertriebsanalyse durchzuführen. Die Transparenz der Vertriebsprozesse bildet dann eine Basis, um noch in diesem Jahr die richtigen Weichen für den Unternehmenserfolg zu stellen. Die Website www.nicoletruchsess.de gibt einen Einblick in das umfangreiche Leistungsprofil des Unternehmens. Für weitere Informationen ist Nicole Truchseß von Truchseß Sales & HR Consulting unter +49 (0) 6222/385221 oder +49 (0) 172/4390895 oder per Mail an mail@nicoletruchsess.de zu erreichen.

Portrait

Truchseß Sales & HR Consulting mit Sitz in Dielheim bei Heidelberg startete im Jahr 2007 mit dem Schwerpunkt Vertriebstrainings in der Personaldienstleistungsbranche. Inhaberin des Unternehmens ist Sales Consultant Nicole Truchseß. Die 39jährige Betriebswirtschaftlerin arbeitet seit über 13 Jahren im Vertrieb. Dabei war sie unter anderem als Vertriebsleiterin auf Managementebene tätig und kann auf jahrelange Erfahrungen im Key Account zurückgreifen. Truchseß Sales & HR Consulting hat sich seit Gründung des Unternehmens vor zwei Jahren vor allem in den Bereichen Personalarbeit und Vertriebsberatung weiterentwickelt.

News-ID: 326093 • Views: 921 (Stand: 28.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/326093/Truchsess-Sales-HR-Consulting-relauncht-Internetauftritt.html>