

Unternehmensnachfolge: Selbstständig als Vertriebstrainer

26.09.2011, 13:40 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Kaltenbach Training*

Presseagentur: *Die PROfilBerater GmbH*



Walter Kaltenbach, Spezialist für den technischen Vertrieb

Der Spezialist für den technischen Vertrieb Walter Kaltenbach ermittelt in einem Wettbewerb, den besten Nachfolger für sein Trainingsunternehmen.

Wie finde ich einen Nachfolger, der mein Geschäft versteht und einen „Draht“ zu meinen Kunden hat? Das fragt sich so mancher Trainer und Berater, der aus Altergründen sein Unternehmen mittelfristig gerne in jüngere Hände übertragen möchte. Diese Frage stellte sich auch der auf technischen Vertrieb spezialisierte Vertriebstrainer und -berater Walter Kaltenbach, Böbingen (im Großraum Stuttgart) und entschied: Ich starte unter dem Namen „Formel 1 der Unternehmensnachfolge“ einen Wettbewerb, dessen Preis mein Unternehmen ist.

An dem Wettbewerb teilnehmen kann jeder, dessen Herz leidenschaftlich für den Verkauf schlägt und der mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und/oder als Vertriebsberater gesammelt hat. Zudem müssen die Kandidaten den festen Willen haben, selbstständig unternehmerisch zu arbeiten und ein eigenes Unternehmen zu leiten und weiter auszubauen.

Der „Formel 1“-Wettbewerb erstreckt sich über ein Zeitraum von vier Monaten und ist mehrstufig aufgebaut. Er besteht aus vier „Vorläufen“, bei denen die Herausforderungen an die Kandidaten stets steigen. Wer sie löst, qualifiziert sich für den „Endlauf“, nach dem der Sieger gekürt wird.

Der „Große Preis“ beinhaltet eine intensive Vorbereitung und Einarbeitung des „Siegers“ auf die Übernahme des Unternehmens Kaltenbach Training, seines Kundenstamms sowie der Trainings- und Beratungstools und -konzepte, die Walter Kaltenbach in den letzten zwanzig Jahren entwickelt hat. Dazu zählt auch ein praxisbewährtes Trainings-System

für technische Verkäufer und ihre Vorgesetzten.

Begleitet und unterstützt wird der Einarbeitungs- und Übernahmeprozess von Walter Kaltenbach, der unter anderem das Buch „Was im Verkauf wirklich zählt!“ schrieb und seinem Team, so dass der Start als erfolgreicher Unternehmer mit „dem minimalsten Risiko“ verbunden ist.

Anmeldungen für den „Formel 1-Wettbewerb“ sind vom 01. Oktober bis 13. November 2011 möglich. Über den Ablauf und das Reglement können sich Interessierte ab dem 1. Oktober auf der Webseite <http://www.formel1-der-unternehmensnachfolge.de> informieren. Zudem können sie Walter Kaltenbach kontaktieren (Kaltenbach Training, Limesring 61, 73560 Böbingen, Telefon: 07173/6039, Email: info@formel1-der-unternehmensnachfolge.de)

Portrait

Das Trainings- und Beratungsunternehmen Kaltenbach Training ist auf den technischen Vertrieb spezialisiert. Es unterstützt Unternehmen bei der Auswahl der richtigen Verkäufer. Außerdem vermittelt es technischen Verkäufern das erforderliche Können, um mehr Umsatz und höhere Gewinnmargen zu erzielen sowie lukrative Neukunden zu gewinnen.

Inhaber des 1992 gegründeten Unternehmens ist Walter Kaltenbach, der zunächst eine technische Ausbildung sowie ein BWL-Studium absolvierte. Danach war er jahrzehntelang Verkaufs- und Vertriebsleiter sowie Geschäftsführer in Unternehmen der Holz-, Metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie. Werner Kaltenbach ist unter anderem Autor des Buchs „Was im Verkauf wirklich zählt!: Die besten Methoden für volle Auftragsbücher“.

News-ID: 573507 • Views: 709 (Stand: 02.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/573507/Unternehmensnachfolge-Selbststaendig-als-Vertriebstrainer.html>