



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der SALESLEADERS



SALESLEADERS-Forum 2016: starkes Vertriebswissen, guter Spirit, hohe Motivation Fressnapf-Gründer Torsten Toeller erhält SALESLEADERS AWARD

Köln, 08.06.2016 – Veränderungen angehen, Mitarbeiter mitnehmen, Ziele richtig umsetzen, Neukunden gewinnen. Wie das vollbesetzte SALESLEADERS-Forum am 4. Juni 2016 in der Stadthalle Mülheim zeigte, sind das die stets brennenden Herausforderungen in Vertrieb und Verkauf. Wie immer lieferte der bekannte Vertriebskongress der Salesleaders Andreas Buhr und Martin Limbeck mit begleitender Ausstellung das nötige Know-how und die entscheidenden Impulse, um sich im Vertrieb professionell aufzustellen. So war die Veranstaltung mit ihren insgesamt sieben Vorträgen wie in den Vorjahren von gutem Spirit, großer Motivation und intensivem Networking geprägt.

Salesleader Martin Limbeck: „Akquise ist Chefsache!“

Dass so mancher Referent die Finger in die Wunden legte, tat der guten Stimmung bei dem Event keinen Abbruch. „Wer als Führungskraft engagierte, kompetente Mitarbeiter haben will, muss zunächst sich selbst gut führen können. Fangen Sie daher an, ehrlich zu sich zu sein“, forderte Führungsexperte Boris Grundl die Teilnehmer auf. Martin Limbeck machte zudem deutlich, dass Vertriebsleiter nur Vorbild sein können, wenn sie auch die Akquise von Kunden zur Chefsache machen. „Viele Vertriebsleiter haben keine Ahnung, was an der Front passiert. Gehen Sie raus mit Ihren Mitarbeitern, schauen Sie, was die da draußen machen. Und machen Sie vor allem auch selbst regelmäßig Akquise. Nur dann werden Sie von Ihren Mitarbeitern respektiert“, appellierte der Verkaufsexperte.

Andreas Buhr: „Verlieben Sie sich in große lohnende Ziele!“

Die Digitalisierung, der sich der Vertrieb stellen muss, die Kernaufgabe der Führungskraft, immer nah am Menschen zu sein sowie die große Bedeutung, eine Vision zu haben, rückte Salesleader Andreas Buhr in seinem Vortrag in den Vordergrund. „Sie müssen sich in große lohnende Ziele verlieben, und sie müssen ihre Mitarbeiter auf dem Weg dahin auch immer mitnehmen“, so der Experte für Führung im Vertrieb.

Laudatio für Torsten Toeller: „Großer Visionär – und dennoch nah am Menschen“

Best Practice für das, was Salesleader Andreas Buhr meint, liefert Fressnapf-Inhaber Torsten Toeller. Der Gründer von Europas größter Fachmarktkette für Heimtierbedarf ist auf dem SALESLEADERS-Forum mit dem SALESLEADERS AWARD 2016 ausgezeichnet worden. Der Preis wurde nunmehr zum dritten Mal verliehen. Mit ihm werden Verkäuferpersönlichkeiten geehrt, die ihren Beruf mit Leidenschaft

ausüben und dabei herausragende und nachhaltige Verkaufserfolge erzielen. „Torsten Toeller denkt strategisch weit und bleibt immer menschlich nah. Er ist ein großer Visionär, aber bei all seinem Erfolg immer auf dem Boden geblieben“, so Prof. Dr. Arnold Weissman, Inhaber der WeissmanGruppe und Leiter des Kompetenzcenter St. Gallen, bei seiner Laudatio für den Preisträger. Für die digitale Transformation ist Torsten Toeller ebenfalls Vorreiter: In nur vier Jahren hat er sein Ziel erreicht, sein Unternehmen in allen Offline- und Online-Vertriebskanälen erfolgreich aufzustellen. Dies, so betonte Toeller in seiner Dankesrede, sei nur möglich, wenn man ein leidenschaftliches Team von Mitarbeitern hinter sich wisse.

Das nächste SALESLEADERS-Forum findet am 18. November 2016 in Wien statt.

Pressekarten können Sie anfordern über redaktion@text-ur.de.

Über die SALESLEADERS:

Die Salesleaders Andreas Buhr und Martin Limbeck sind Top-Speaker zum Thema Vertrieb und Verkauf. Mit ihren Salesleaders-Foren haben sie sich zum Ziel gesetzt, das Fachwissen renommierter und international bekannter Vortragsredner und Spitzentrainer zu vereinen, um geballtes Vertriebswissen und motivierende Impulsvorträge für alle im Vertrieb und Verkauf Tätigen zu liefern.

Mehr Informationen:

Andreas Buhr
Tel.: +49 (0)211-966 66 45
www.andreas-buhr.com
www.buhr-team.com
info@buhr-team.com

Martin Limbeck
Tel.: +49 (0)6174-20 16 19-0
www.martinlimbeck.de
www.ml-trainings.de
kontakt@martinlimbeck.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Christiane Gierke

Tel. +49 (0)221 / 95 64 90 570 . redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de

Zu dieser Meldung finden Sie Fotos in Druckqualität unter:

[http://www.text-ur.de/de/newsroom/kunedetail/salesleaders](http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundedetail/salesleaders)

Fotos: Philip Reichwein (bitte bei Veröffentlichung angeben)

Bildvorschau:



Die SALESLEADERS
Andreas Buhr und Martin Limbeck



Die Referenten des SALESLEADERS-Forum 2016 (v.r.: Martin Limbeck, Stephan Heinrich, Steve Kröger, Renée Moore, Prof. Dr. Jörg Knoblauch, Andreas Buhr. Ganz links im Bild Arian Steinkopf stellvertretend für Boris Grundl.)



Preisverleihung des SALESLEADERS AWARD (v.r.): Andreas Buhr, Prof. Dr. Arnold Weissman, Preisträger Torsten Toeller, Martin Limbeck