



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der

BUHR & TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

„Vertriebsführung“: Neues Standardwerk von Andreas Buhr erscheint bei Gabal Die Antwort auf alle Fragen rund um professionellen Vertriebsaufbau und hybride Prozesse

Köln, 31.08.2017 – Wer heute ein Vertriebsteam aufbaut und führt, steht vor Herausforderungen, die es in diesem Ausmaß zuvor noch nie gegeben hat. Die digitale Transformation ändert nicht nur die Märkte und das Kundenverhalten, auch Führung geht heute anders! Sowohl langjährigen Führungskräften, die neue Vertriebsstrukturen entwickeln müssen, als auch denjenigen, die aktuell ein Vertriebsteam übernehmen beziehungsweise neu aufbauen, fehlen jedoch häufig noch konkretes Know-how sowie die richtigen Techniken, um auf die geforderte Geschwindigkeit und Transparenz, auf Mobilität und Vernetzung professionell zu reagieren. Sie müssen ihr Können und Führungsrepertoire um Digitalkompetenzen, neue Führungsmodelle und technologische Tools ergänzen, um hybrid – digital und analog – agieren zu können, und den Kunden 3.0 für sich zu gewinnen. Und um gleichzeitig die Frage zu lösen, wie sie aktuelle Führungsmethoden wie Digital Leadership und agiles Führen erfolgreich implementieren und beispielsweise die Nachwuchs-Vertriebskräfte der Gen Y und Z für sich gewinnen.

Da kommt das neue Buch von Vertriebs- und Führungsexperte Andreas Buhr im Gabal Verlag genau zur richtigen Zeit: Mit „Vertriebsführung. Aufbau, Führung und Entwicklung einer professionellen Vertriebsorganisation“ legt Buhr ein wichtiges Grundlagenwerk für Vertriebsführung vor. Er liefert eine praxisorientierte Schritt-für-Schritt-Anleitung, beantwortet alle wichtigen Fragen für den professionellen Aufbau und die erfolgreiche Führung von Vertriebsorganisationen und gibt dabei auch konkrete Tipps für eine Neuausrichtung im Zuge der Digitalisierung.

Vertriebsführungswissen vom erfahrenen Praktiker

Andreas Buhr ist nicht nur Bestseller-Autor, er ist vor allem auch Praktiker – mit mehr als 35 Jahren Erfahrung: Er hat selbst eine große Vertriebsorganisation aufgebaut, Vertriebsteams entwickelt und weiß als CEO einer Trainingsakademie aus eigener Erfahrung, wie sich die digitale Transformation auf Vertrieb und Führung auswirkt. All dies Praxiswissen fließt in sein neues Buch ein, das alle Phasen und Aufgaben der Vertriebsführung tiefgehend erläutert: vom Recruiting über das Onboarding, die Teamentwicklung und motivatorische Mitarbeiterführung bis hin zum Aufbau von Vertriebskennzahlen und zum Controlling sowie dem Einsatz neuer Tools und nützlicher Kompetenzen der Digital Leadership. Der Autor geht dabei auf neue Führungs- und Organisationsmodelle ein und beantwortet für jede Phase der Vertriebsführung die wichtigsten Praxisfragen: „Was ist in dieser Phase zu tun?“, „Warum ist es zu tun?“, „Wie genau ist es zu tun?“. Zahlreiche Praxistipps, Checklisten und Musterformulare runden das Werk ab, QR-Codes leiten den Leser zudem zu zusätzlichen Infos.

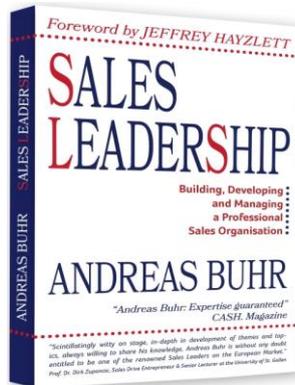
„Sales Leadership“: englischsprachige Buch-Ausgabe erscheint gleichzeitig auf dem US-Markt

Dass Andreas Buhr mit seinem neuen Grundlagenwerk und seinem Vertriebsführungswissen vor dem Hintergrund der digitalen Transformation Maßstäbe setzt, zeigt nicht zuletzt der internationale Buchmarkt: Unter dem Titel „Sales Leadership. Building, Managing & Developing a Professional Sales Organisation“ erscheint „Vertriebsführung“ als englischsprachige Auflage im September 2017 auch in Europa, den USA, Kanada und Asien.



Andreas Buhr: Vertriebsführung
Gabal, Offenbach 2017
ISBN: 978-3-86936-791-0,
€ 29,90 (D) | € 30,80 (A).

Im Buchhandel, unter <http://shop.buhr-team.com/buecher> oder bei Amazon unter <http://amzn.to/2xkfh3S>. Auch als E-Book.



Andreas Buhr: Sales Leadership
Edition Sales Leaders International
Editor: Andreas Buhr, Publisher: Ingram Spark, Ingram Content Group Inc., USA. Distributed in Europe by BoD, Hamburg, in Cooperation with Gabal International
ISBN: 978-3-00-057070-4, € 24,90

Im Buchhandel, unter <http://shop.buhr-team.com/buecher> oder bei Amazon. Auch als E-Book.

Presse-Rezensionsexemplare von

- „Vertriebsführung“
- „Sales Leadership“

können Sie einfach unter redaktion@text-ur.de angefordern.

Über den Autor Andreas Buhr:

Andreas Buhr ist Experte für Führung und Vertrieb. Der Unternehmer, Redner und Autor ist Gründer und Vorstand der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG Düsseldorf. Parallel zu seinem Studium zum Betriebswirt startete Andreas Buhr 1980 seine Karriere zunächst in der Finanzdienstleistungs-Branche. Anfangs verantwortlich für den Verkauf im Außendienst, zählte er bereits mit 28 Jahren zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa. Seit gut 35 Jahren begeistert er auf großen Weiterbildungsforen und Kongressen mit seinem Know-how und seinen Thesen zu Führung und Vertrieb sowie mit seinen zukunftsweisenden Strategien und handfesten Praxistipps das Publikum.

Andreas Buhr ist Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Past President der GSA German Speakers Association, des zweitgrößten Redner- und Trainerverbands der Welt. Er ist zudem Dozent an mehreren Business Schools in Deutschland und in der Schweiz. Mit „Vertriebsführung“ & „Sales Leadership“ hat Andreas Buhr bereits mehr als ein Dutzend Management-Bücher veröffentlicht. www.andreas-buhr.com, www.buhr-team.com

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Marion Dudla
Grafenberger Allee 115 - 117 . 40237 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52 . m.dudla@buhr-team.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke,
Petra Walther, Zollstockgürtel 57 - 67 . 50969 Köln
Tel: 0221 - 168 21 231 . redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zum Download unter: www.andreas-buhr.com/de/presse/c/downloads/