



## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der SALESLEADERS



### **Erfolgsauftakt für SALESLEADERS: Ausverkauftes Haus zur Premiere**

**Vertriebsforum von Andreas Buhr und Martin Limbeck lieferte geballtes Know-how und Motivation**

Köln, 25.06.2014 – Mit dem Image von Verkäufern ist es in Deutschland nicht gerade zum Besten bestellt – dabei steht ihr Ruf im krassen Widerspruch zur wirtschaftlichen und unternehmerischen Bedeutung! Denn es sind immer noch Vertrieb und Verkauf, die das Geld ins Unternehmen bringen. Dass dies sowohl eine enorme Herausforderung ist, die viel Wissen und Können erfordert, als auch ein Privileg, das es sich bewusst zu machen gilt, zeigte das SALESLEADERS-Forum am 14. Juni 2014 im Colosseum in Essen. Die Premiere der SALESLEADERS Andreas Buhr und Martin Limbeck mit ihren geladenen „Friends“, den Vertriebsprofis und Vortragsrednern Steffen Ritter, Klaus J. Fink, Jörg Löhr und Carsten Maschmeyer sowie Zeitmanagement-Experte Prof. Dr. Lothar Seiwert, war ein voller Erfolg: Mit knapp 900 verkauften Tickets war der Vertriebskongress mit begleitender Ausstellung restlos ausverkauft. RTL-Fernseh lady Frauke Ludowig moderierte den Erfolgs-Event, der nicht nur für den nötigen Motivationskick sorgte. Die Besucher profitierten vor allem auch vom geballten Know-how sowie den aufgezeigten Marktentwicklungen und Trends in Vertrieb und Verkauf.

#### **Carsten Maschmeyer nur einer der Top-Referenten**

So boten die SALESLEADERS und ihre fünf geladenen Referenten Ausblicke auf die Zukunft des Vertriebs und die hierfür nötigen Erfolgsfaktoren. Zudem lieferten sie zahlreiche Tipps zur Neukundengewinnung, Impulse zur inneren Einstellung und zum Umgang mit dem Kunden sowie wertvolle Ratschläge fürs richtige Selbstmanagement.

#### **Erstmals vergeben: der SALESLEADERS AWARD**

Auf wissenschaftlich erwiesene Erfolgskriterien im Vertrieb machte Dr. Dirk Zupancic, Professor für Industriegütermarketing und Vertrieb sowie Präsident der German Graduate School of Management & Law in Heilbronn, aufmerksam. Er hielt die Laudatio bei der Verleihung des SALESLEADERS AWARDS. „Mit diesem erstmalig vergebenen Preis möchten wir Verkäuferpersönlichkeiten würdigen, die ihren Beruf mit Leidenschaft ausüben und dabei herausragende und nachhaltige Verkaufserfolge erzielen“, erläutert Martin Limbeck. Und Andreas Buhr ergänzt: „Vertrieb wird auf Grund der größer werdenden Kundenerwartungen, der komplexer werdenden Produkte und Dienstleistungen und des Einsatzes von CRM-Systemen immer anspruchsvoller. Da wird es Zeit, eine Auszeichnung für hervorragende Leistungen zu vergeben.“ Überzeugt hat in diesem Jahr Jörg Rakebrandt von der Firma Massahaus. An

ihn ging der von SAP präsentierte SALESLEADERS AWARD 2014. Diesen hat für den erkrankten Jörg Rakebrandt Jürgen Ziemlich, Vertriebsleiter bei Massahaus, entgegengenommen.

Ebenfalls Premiere hatte das SALESLEADERS Magazine: Die Unternehmerzeitschrift mit dem Untertitel „Motivation. Unternehmensführung. Vertriebs Erfolg“ kann ab sofort kostenfrei heruntergeladen werden unter [www.salesleaders.de/salesleadersmagazine](http://www.salesleaders.de/salesleadersmagazine).

**Die nächsten SALESLEADERS-Foren:**

- 21. November 2014 in Wien
- 25. April 2015 in Mülheim a.d. Ruhr

**Pressekarten können Sie anfordern über [redaktion@text-ur.de](mailto: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.buhr-team.com](http://www.buhr-team.com) . [info@buhr-team.com](mailto:info@buhr-team.com)

Martin Limbeck

Tel.: +49 (0)6174-20 16 19-0

[www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de) . [kontakt@martinlimbeck.de](mailto: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](mailto:redaktion@text-ur.de) . [www.text-ur.de](http://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)

**Bildvorschau:**



Die SALESLEADERS  
Andreas Buhr und  
Martin Limbeck



Verleihung des SALESLEADERS  
AWARDS. v.l.: Martin Limbeck,  
Frauke Ludowig, Jürgen Ziemlich,  
Prof. Dr. Dirk Zupancic,  
Dominik Schmidt (SAP), Andreas Buhr



Auch die Referenten wurden mit einer Trophäe  
geehrt. v.l.: Steffen Ritter, Klaus J. Fink,  
Prof. Dr. Lothar Seiwert, Carsten Maschmeyer  
(fehlt im Bild: Jörg Löhner)