

## PRESSEMITTEILUNG

### **Vertriebsmanager müssen mehr denn je Kundenwünsche verstehen lernen**

#### ***Dwight Cribb Personalberatung: Im Sales-Management kommt es jetzt darauf an, den Kunden gut zuzuhören und wirklich passende Angebote zu entwickeln***

Hamburg, 14. April 2009 – Die derzeitige Marktlage erfordert ein Umdenken bei Sales-Managern: Sie sind gut beraten, ihren Kunden mehr denn je zuzuhören und maßgeschneiderte Angebote für sie zu entwickeln. Zu dieser Einschätzung kommt Dwight J. Cribb, Inhaber der gleichnamigen Personalberatung, auf der Grundlage einer aktuellen Betrachtung des Personalmarktes für Vertriebsspezialisten. Sales-Manager, die diesen Ansprüchen gerecht werden wollen, müssen vor allem verstehen, wie Kunden ihre Produkte nutzen möchten. Auch die Fähigkeit, sich innerhalb des Unternehmens Akzeptanz als Fürsprecher der Kundenwünsche zu verschaffen und für Impulse in der Produktentwicklung zu sorgen, sind weitere Voraussetzungen für den Vertriebs Erfolg in schwierigen Zeiten.

„Wer in der Lage ist, seinen Kunden ein wirklich passendes Angebot zu machen, kann sich dem wachsenden Preisdruck weitgehend entziehen“, sagt Dwight J. Cribb. „Was bei Sales-Leuten jetzt zählt, ist Verständnis für die tatsächlichen Kundenbedürfnisse und eine langfristige Vertriebsstrategie.“ Derart aufgestellt, können sie sich der Versuchung entziehen, angesichts schwieriger Rahmenbedingungen über den Preis zu punkten. „Das erweist sich fast immer als kurzsichtig, denn die Konsequenzen für die Akzeptanz des Produkts und die Positionierung der Marke sind fatal. Eine vitale Marke sollte Vertriebsmanagern aber heute ganz besonders am Herzen liegen, denn sie sorgt für Mehrwert, Marge und Differenzierung“, so Cribb weiter.

Für Rückfragen:

Frank Plümer  
plümer)communications  
Tel. 040 / 35 70 13 50  
E-Mail: fp@pluecom.de