
Vorwort

Dieses Essential basiert auf einem Beitrag, der im Jahr 2013 unter dem Titel „Potenziale und Herausforderungen erfolgreicher Vertriebsführung“ im Herausgeberwerk „Führung von Vertriebsorganisationen“ von Lars Binckebanck, Ann-Kristin Hölter und Alexander Tiffert erschienen ist. Die Autoren des Herausgeberwerks liefern eine hervorragende Mischung aus den drei Perspektiven der Forschung, Beratung und Praxis. Inhaltlich punktet das Buch deshalb insbesondere durch sowohl strategische und koordinationsbezogene Aspekte der Vertriebsführung als auch operative Anleitungen. Es richtet sich damit sowohl an Führungskräfte in Marketing und Vertrieb als auch an Dozenten und Studierende in einem, zumindest aus Sicht der universitären Lehre, eher vernachlässigten Gebiet. Das vorliegende Kapitel über Potenziale und Herausforderungen effektiver Verkaufsführung wurde um weitere erfolgskritische Bereiche ergänzt. Auf Basis aktueller Studienergebnisse wird nun neben den drei Erfolgsfaktoren Managementkompetenzen, Vertriebsprozesse und Führungsstil detailliert auch auf die Unterstützung von Innovationen, Effektive Verkäufer, Erfolgsfaktoren der Führung, Markenorientierte Verkäuferführung und Kundenloyalität eingegangen. Großer Wert wird dabei auch auf die Visualisierung der aktuellen Studienergebnisse gelegt. Wir hoffen, dass wir Ihnen dadurch Impulse aus aktueller wissenschaftlicher Sicht geben und Sie dabei unterstützen können, die Thematik der Vertriebsführung in ihrer Breite zu erschließen. Bei Diskussionswünschen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung (Kontakt: marketing@wirtschaft.uni-giessen.de).

Prof. Dr. Alexander Haas und Nina Stübiger

Erfolgreiche Vertriebsführung
Potenziale und Herausforderungen
Haas, A.; Stübiger, N.
2014, VII, 36 S. 28 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-06285-9