
Der Autor



Dr. Nikolaus A. Rauch Jahrgang 1955, gründete 2002 die Business Integrations Services GmbH. Seine Vision ist das optimale Zusammenwirken von Vertrieb, Service und Management. Seit Anfang der 90er Jahre hat er aus unterschiedlichen Perspektiven Vertrieb erlebt und vertrieblich gehandelt: als Verkäufer im Mittelstand, als Account Manager, als Einkäufer von Dienstleistung und Beratung, als Vertriebsleiter, als Geschäftsführer, Berater und aktuell als Partner in der Geschäftsführung des IT-Systemhauses [s.i.g.] in Neu-Ulm. Er verfügt über langjährige Erfahrung im organisatorischen Wandel. So hat er mehrere Jahre in Ma-

nagementpositionen bei Siemens und Siemens IT Services – dort unter anderem in der Geschäftsführung Deutschland – die weltweite Zusammenführung von Vertrieb und Service verantwortet, den Aufbau einer Service Academy als Vorbild für den Learning Campus des Siemenskonzerns gestaltet und die Integration der Serviceorganisation in die Siemens Business Services GmbH vorbereitet. Er hat in seinem großen Netzwerk bei diversen Firmen in interimistischer Führungsfunktion oder als Berater gearbeitet.

Seine Experten-Schwerpunkte sind Vertriebsmanagement, Vertrieboptimierungen, Restrukturierungen und Implementierung von Coaching in Vertriebsorganisationen. Zu seinen besonderen Interessenschwerpunkten zählen analoge Analyseverfahren zu Stärken und Schwächen von Vertriebsorganisationen und Integrationsmanagement.

Nikolaus Rauch lebt mit seiner Frau in München-Fürstenried und hat drei erwachsene Kinder. Er spielt verschiedene Musikinstrumente, wandert gern und besucht weltweit Bildergalerien. Sein Motto: Ganzheitliche Fitness ist das Ergebnis von Disziplin und Respekt vor dem Körper wie dem Geist. Seine Mitarbeiter und Coachees erfahren, dass dies und darüber hinaus die Pflege des persönlichen Netzwerks die entscheidenden Kriterien für langfristigen Vertriebserfolg sind.

<http://www.springer.com/978-3-658-04231-8>

Die 7 Disziplinen im Sales-Management
Eine Anleitung für nachhaltige Kunden- und
Geschäftsentwicklung im Vertrieb

Rauch, N.A.

2016, XXIII, 376 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-04231-8