

Vita Holger Steitz

Seit 2005 berate und unterstütze ich Unternehmen, vorwiegend mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, in allen Fragen des Verkaufs und Vertriebs.

Themenschwerpunkte meiner Berater- und Trainertätigkeit sind die Entwicklung von nachhaltigen Vertriebsstrategien und wirksamen Vertriebsprozessen, die Steigerung von Effektivität und Effizienz der Vertriebsorganisation sowie die Implementierung von Verkaufsmethodenkompetenz. Dabei steht immer die schnelle und hundertprozentige Erreichung der angepeilten Ziele und Meilensteine – nicht jedoch die Abarbeitung von Projektplänen – im Vordergrund.

Als Social Media Experte (LinkedIn über 4.000 Kontakte sowie XING mit über 16.000 Kontakten) verfüge ich über langjährige Praxiserfahrung bei der vertrieblichen Unterstützung dieser Business-Netzwerke, die zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Ich trainiere und coache die im Vertrieb tätigen Vorstände und Geschäftsführer, Innen- und Außendienstmitarbeiter, Vertriebsingenieure und Key-Account-Manager. Meine Erfahrung aus mehr als 200 erfolgreich durchgeführten Beratungs- und Trainingsprojekten in unterschiedlichen Branchen und mein weit gefächertes Knowhow in Fragen des Verkaufs präsentiere ich mitreißend und unterhaltsam in Vorträgen.

In meinem Fachbuch „Verkaufen ohne Tricks und Kniffe – Mit System zum B2B-Vertriebserfolg“ lernen Verkäufer praxisorientiert, den eigenen Verkaufsprozess zu systematisieren und anzuwenden.