

## Ein leistungsstarkes Vertriebskonzept.

Sie wollen alles tun um sicherzustellen, dass die richtigen Produkte und Leistungen zum richtigen Zeitpunkt in der optimalen Menge zu einem möglichst hohen Preis verkauft werden? Dann brauchen Sie dazu ein leistungsfähiges Vertriebskonzept und eine konsequente Umsetzung.

## Machen Sie den Status Check.

Erfolgreicher Vertrieb hat viele Facetten. Wir zeigen Ihnen, wo noch Potenziale liegen, um die Kraft Ihrer Absatzorganisation zu erhöhen. Der Status-Check Vertrieb: Optimierungspotenziale erkennen, damit Ihr Vertrieb zukunftsorientiert für profitables Wachstum aufgestellt ist.



**Jetzt aktiv werden  
und Status Check bei  
den Experten anfordern.**

Infos und Kontakt:

Wirtschaftskammer Kärnten

Fachgruppe UBIT

T 05 9090 4 – 775

karin.zezulka@wkk.or.at

Mehr Infos finden Sie auf

**[www.ubit-kaernten.at/vertriebsberatung](http://www.ubit-kaernten.at/vertriebsberatung)**



**UBIT**

Unternehmensberatung  
Buchhaltung  
IT-Dienstleistung

UBIT NIMMT WISSEN IN BETRIEB. 



Wirtschaftskammer Kärnten • Europaplatz 1 • 9021 Klagenfurt a. W.  
[www.ubit-kaernten.at](http://www.ubit-kaernten.at)



**UBIT**

Unternehmensberatung  
Buchhaltung  
IT-Dienstleistung



## Mehr Kraft für Ihren Vertrieb.

Der sichere Weg zu  
mehr Vertriebserfolg.

## Mit uns steigern Sie die Vertriebsleistung.

Der Arbeitskreis Vertriebsberatung ist eine Gruppe von Experten der Wirtschaftskammer-Fachgruppe UBIT. Wir sind selbständige Beratungsprofis, die ein hohes Maß an Vertriebs- und Beratungserfahrung mitbringen und in unterschiedlichen Branchen für internationale, nationale und regionale Kunden tätig sind.

Wir wollen das Bewusstsein für Bedeutung und Wirkung des Vertriebs in den Kärntner Unternehmen heben: Vertrieb als Teil der strategischen Unternehmensführung.

## Starker Vertrieb ist wie ein Turbo.

Als Vertriebsexperten können wir Unternehmen helfen, den Erfolgsfaktor Vertrieb gewinnbringend zu optimieren. Mit Hilfe eines Tools können KMU rasch die eigenen Stärken und Entwicklungspotenziale erkennen und es werden Maßnahmen aufgezeigt, die zu einem deutlich besseren Unternehmenserfolg führen.

## Wir brennen für Ihren Erfolg.



**„Der Vertrieb ist das Herz, ist der Motor der Unternehmen.“ Robert Mack**  
Robert Mack Consulting | [info@robertmack-consulting.at](mailto:info@robertmack-consulting.at)  
[www.robertmack-consulting.at](http://www.robertmack-consulting.at)

**„Ich muss wissen, was mein Anspruch als Unternehmer ist.“ Hans Hueter**  
Partners in Profit | [office@partnersinprofit.at](mailto:office@partnersinprofit.at)



**„Verkauf braucht eine gute und durchdachte Preisgestaltung.“ Thomas Wimmer**  
VENTA Tourismus-Hotel Sales | [thomas@venta-tourismus.com](mailto:thomas@venta-tourismus.com) | [www.venta-tourismus.com](http://www.venta-tourismus.com)

**„Digitalisierung im Vertrieb wird immer wichtiger.“ Freddy Tripold**  
[ tlog ] :: Tripold-Lobner OG  
[freddy.tripold@tlog.at](mailto:freddy.tripold@tlog.at) | [www.tlog.at](http://www.tlog.at)



**„Auch EPU brauchen eine Vertriebsstrategie.“ Michael Gerzabek**  
[me@michaelgerzabek.com](mailto:me@michaelgerzabek.com) | [michaelgerzabek.com](http://michaelgerzabek.com)

**„Eine gute Vertriebsstrategie schützt Unternehmen vor Schieflagen.“ Herbert Liebhart**  
SCIO Consult | [herbert.liebhart@gmx.at](mailto:herbert.liebhart@gmx.at)  
[www.scio-consulting.at](http://www.scio-consulting.at)



**„Der Status-Check Vertrieb ist ein gutes Werkzeug um den Ist-Stand zu erheben und daraus Schlüsse für die Zukunft zu ziehen.“ Georg Mundschnitz**  
GMU Consult | [georg.mundschnitz@gmuconsult.com](mailto:georg.mundschnitz@gmuconsult.com)  
[www.gmuconsult.com](http://www.gmuconsult.com)

**„Der ideale Verkaufsprozess ist der entscheidende Hebel für die Optimierung der Verkaufsergebnisse.“ Rupert Hasenöhl**  
CRIPS Start.Up.Support | [r.hasenoehrl@crips.at](mailto:r.hasenoehrl@crips.at)  
[www.crips.at](http://www.crips.at)



**„Jede Organisation kann Vertrieb lernen und kann besser werden.“ Wolfgang Heigl**  
Executive Partner SALES EXCELLENCE GROUP  
[wolfgang.heigl@segconsulting.at](mailto:wolfgang.heigl@segconsulting.at)  
[www.segconsulting.at](http://www.segconsulting.at)