



Ihr Magazin für Erfolg im Vertrieb

Bitte Suchbegriff eingeben...

Suchen

Start Verkauf Vertrieb Marketing Management Anbieter Service



FÜHRUNG

Bösmüller bei den VBC Verkaufssawards 2014 ausgezeichnet

7. April 2014, 10:44

Bei den VBC Verkaufssawards 2014 wurden am 27. März in den festlichen Räumlichkeiten des Studio 44 die besten VerkäuferInnen und Führungskräfte im deutschsprachigen Europa (Österreich, Deutschland und Schweiz) in vier Kategorien gekürt und im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung mit dem Verkaufssaward des Jahres prämiert. Bösmüller freut sich, unter insgesamt 1.100 Einreichungen, über die Auszeichnung zum „Top 3 Verkaufsteam des Jahres“.

Erstmals hat das seit 36 Jahren bestehende Familienunternehmen Bösmüller mit seinem Verkaufsteam an der branchenübergreifenden Ausschreibung von VBC in der Kategorie „Verkaufsteams“ teilgenommen und ist unter den besten drei Verkaufsteams aus Österreich, Deutschland und der Schweiz gelandet. „Wir sind stolz, dankbar und demütig, dass es uns gelungen ist, die Richtung zu wechseln. Weg von Preiskampf, Druck und Stress, hin zu Dingen, die wirklich wichtig sind. Die Anliegen und Wünsche aufzunehmen und in Druckprodukten umsetzen, die unsere Kunden am Markt erfolgreich machen.“, erklärt die Geschäftsführerin und Leitern des Verkaufsteams Doris Wallner-Bösmüller.

Das Unternehmen unterstützt mit Beratungs-, Lösungs- und Umsetzungskompetenz andere Unternehmen dabei, ihre Markenbotschaft mittels innovativer, exzellenter Druckproduktionen hinauszutragen. Das innovative Konzept „Give-aways mit Mehrwert“, mit welchem sich die Druckerei gegen eine Vielzahl an Bewerbern durchgesetzt hat, dient dazu, Kunden innovative Ideen in Form von bereits produzierten und gestalteten Produkten vorzustellen. Das Bösmüller-Team verfolgt das Ziel, positive Entwicklungen voranzutreiben und eine neue Orientierung, weg vom Werteverfall, hin zu einer Wertschätzung der Leistung und der Qualität von Beziehungen zu forcieren. Gemeinsam besser zu produzieren ist nicht nur ein Lippenbekenntnis sondern die Philosophie des innovativen Unternehmens. „Wir sehen, dass wir mit unseren Produkten zum Erfolg unserer Kunden beitragen können“, so Doris Wallner-Bösmüller.

Die Give-aways mit Mehrwert sind individuell gestalt- sowie bedruckbar, bieten ausreichend Fläche für zündende Markenbotschaften und liefern Anregungen für neue Entwicklungen. Bösmüller orientiert sich hierbei stets an den jeweiligen Wünschen des Kunden und dessen Bedürfnissen. Aktives Zuhören, ein kreatives Miteinander und ein wertschätzender und respektvoller Umgang stehen an oberster Stelle und machen das Unternehmen nicht nur zu einem verlässlichen Kooperationspartner, sondern auch zu einem Begleiter und Unterstützer bei der Realisierung von Projekten.

Quelle: Bösmüller, Pressemeldung von dem 02.04.2014

RENAULT ÖSTERREICH

Neuer Country Operations Manager und Vertriebsdirektor

Didier Goyens, übernimmt zum 1. Mai 2014 die Verantwortung als Country Operations Manager. [\[weiterlesen\]](#)

FÜHRUNG

Gallup Engagement Index 2013

Emotionale Mitarbeiterbindung wirkt als Schutzimpfung gegen Fluktuation
Beratungsunternehmen Gallup veröffentlicht Engagement Index 2013. Nur ein geringer Teil der deutschen Arbeitnehmer weist eine hohe emotionale Bindung an den Arbeitgeber auf: Lediglich 16 Prozent der Beschäftigten in Deutschland sind bereit, sich [\[weiterlesen\]](#)

MEHR ERFOLG IM VERTRIEB?

An diesen Hebeln sollten Vertriebs- und Verkaufsleiter ansetzen

„Mit dem Sammeln von Daten allein ist es nicht getan.“ Mit diesem Appell eröffnete Prof. Dr. Björn Bloching den Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress, der am 20. und 21. März zum 37. Mal in München stattfand. Mit seinem Statement [\[weiterlesen\]](#)

FÜHRUNG

Hill Management Akademie startet Weiterbildungsreihe für Frauen in Führungspositionen

Hill Management startet am Wörthersee durch: Nachdem neue Büroräume im stilvollen Palais Sterneck in Klagenfurt bezogen wurden, startet nun das erste Mal eine Weiterbildungsreihe für Frauen in Führungspositionen. Die neue Hill Management Akademie holt dafür Top-Seminarleiter wie Stimmexpertin Ingrid [\[weiterlesen\]](#)

UNTERNEHMERBEFRAGUNG

Steigende Ansprüche der Mitarbeiter fordern KMU heraus

Junge Mitarbeitergeneration begehrt vermehrt Einbindung in Entscheidungsprozesse, eigenverantwortliches Arbeiten, flexible Arbeitszeiten und Zusatzleistungen Eine aktuell von BE-Training veröffentlichte Befragung von 121 KMU in Österreich und Deutschland zeigt, dass 85 Prozent der Führungskräfte eine Veränderung bei der Anspruchshaltung der Mitarbeiter [\[weiterlesen\]](#)

