



Hamburg, 08. März 2010

## Pressemitteilung

### **Vertrieb muss nicht viel kosten – er muss effektiv sein! Sales Consulting Onneken zeigt wie es funktioniert!**

Um am Markt langfristig zu bestehen, ist es für jedes Unternehmen unerlässlich, Neukunden zu gewinnen, sprich Akquise zu betreiben.

Die Notwendigkeit in Vertriebsaktionen investieren zu müssen ist unumstritten, problematisch ist für viele Unternehmen jedoch die Umsetzung, da intern häufig Unklarheit darüber herrscht, welches die geeignete Maßnahme ist.

Dem Vertriebsexperten Jacobus Onneken ist dieses Phänomen nicht unbekannt. Mit seiner mehr als 15jährigen Vertriebserfahrung hat er oft erlebt, dass Marketingaktionen nicht zu dem gewünschten Erfolg geführt haben. Hierin liegt die Problematik vieler Aktionen, denn die Kernkompetenz der Unternehmer ist die Geschäftsführung aber nicht unbedingt der Vertrieb. Deshalb werden oftmals ausschließlich klassische Vertriebswege angewandt, die womöglich für das Produkt oder die Dienstleistung nicht optimal sind. Darüber hinaus werden neue, andersartige und schlagkräftigere Vertriebsmethoden erst gar nicht in Betracht gezogen, weil sie schlichtweg nicht bekannt sind.

Genau hier setzt Sales Consulting Onneken an. Der Gründer und Inhaber Jacobus Onneken legt Wert darauf, jeweils eine individuell passende Vertriebsmaßnahme für die von ihm betreuten Unternehmen zu finden. Denn jedes Produkt, jede Dienstleistung und jede Unternehmensvision ist verschieden und genauso vielfältig sind auch die möglichen Vertriebswege.

„Akquise“ – so Onneken – „sollte nicht um der Akquise Willen betrieben werden, sondern es muss sich am Ende lohnen. Dabei muss Vertrieb nicht immer viel kosten, er muss aber zielgerichtet und effektiv sein.“ Deshalb bietet Sales Consulting Onneken einen eintägigen Vertriebsworkshop für Unternehmen an. In diesem Rahmen erfolgt eine Bestandsaufnahme der bisherigen Aktionen und deren Effektivität, es werden neue Vertriebswege aufgezeigt und ein erster Maßnahmenkatalog für mögliche Vertriebsaktionen erstellt.

Auf diese Weise kann ein Unternehmen schnell bewerten, was in der Vergangenheit gut und was schlechter funktioniert hat und bekommt praktische Anregungen für eine erfolgreichere Weiterführung der Akquisetätigkeiten. Vor allem für Selbstständige, Gründer und Unternehmer ist ein solcher Intensivworkshop interessant.

**Weitere Informationen** können Sie über [www.SalesConsulting24.de](http://www.SalesConsulting24.de) oder telefonisch unter **040-18008320** anfordern.

Jacobus Onneken, Ihr fairer und kompetenter Vertriebspartner freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme!

#### **Kontakt:**

Sales Consulting Onneken  
Jacobus Onneken  
Mittelweg 177  
20148 Hamburg

Telefon: 040 - 18 00 83 20  
Fax: 040 - 18 00 83 21  
[www.SalesConsulting24.de](http://www.SalesConsulting24.de)  
[info@SalesConsulting24.de](mailto:info@SalesConsulting24.de)

**Pressekontakt:** Sunja Miels, Tel. 040 - 18 00 83 20, [s.miels@SalesConsulting24.de](mailto:s.miels@SalesConsulting24.de)