

Produkte richtig an den Mann bringen

Jacobus Onneken steht bei Vertriebsfragen zur Seite

se **Tangendorf**. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen kennen das Problem: Man hat herausragende Produkte entwickelt oder die Ideen dafür, doch wie bringt man diese an den Mann? Der eigene Betrieb ist oft zu klein oder zu beschränkt in seinen Möglichkeiten, um das Produkt oder auch Dienstleistungen selbst erfolgreich auf dem Markt zu platzieren. In dieser Situation kommt seit dem 1. Januar Jacobus Onneken ins Spiel. Der Tangendorfer bietet bei allen Fragen und Aufgabenstellungen rund um den Vertrieb seine Mitarbeit

an. „Gerade in Zeiten, in denen es gesamtwirtschaftlich nicht so gut läuft, ist es wichtig, über einen starken Vertrieb zu verfügen“, erklärt der 34-Jährige. Der gelernte Industriekaufmann kann dabei auf eine langjährige Erfahrung im Gebiet des B2B (Business to Business) in verschiedenen Branchen und Betrieben zurückgreifen. Gemeinsam mit seinen Kunden will er alle Möglichkeiten ausschöpfen, um den Vertrieb, die Strategie und den Vertriebsprozess zu verbessern.

Auch Existenzgründer oder Ein-Mann-Betriebe sind bei ihm in besten Händen. Mit der Gründung seiner Firma Sales Consulting Onneken hat er sich schließlich selbst einen langgehegten Traum erfüllt. „Die Planungen dafür reichen bestimmt schon zehn Jahre zurück“, gesteht er. „Jetzt will ich mich mit dem befassen, was mir am Herzen liegt.“ Und das ist sein Spezialgebiet: der Vertrieb. Unter www.SalesConsulting24.de können Interessenten sich selbst ein Bild machen.



Jacobus Onneken ist Spezialist in Sachen Vertrieb. Mit Rat und Tat steht er seinen Kunden zur Seite. Foto: po



Sales Consulting Onneken
Ahlbergstr. 4a
21442 Toppenstedt

Tel. (04173) 21 98-100
Fax (04173) 21 98-101
Mobil (0151) 20 43 64 28

J.Onneken@SalesConsulting24.de
www.SalesConsulting24.de



SALES CONSULTING ONNEKEN
VERTRIEBSBERATUNG TRAINING COACHING

Jacobus Onneken
geschäftsführender Gesellschafter