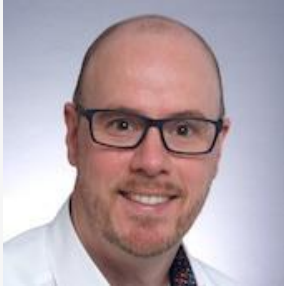




BERATER

Pierre Martin



Pierre Martin ist Geschäftsführer der CEVEYCONSULTING GmbH. Er gründete 2001 sein eigenes Unternehmen und half seitdem mehr als 100 Kunden, ihre Vertriebsproduktivität zu steigern. 2018 trat er dem Cevey-Partnernetzwerk bei.

Die Beratungsschwerpunkte liegen beim Thema Vertriebsprozesse und den damit verbundenen organisatorischen Veränderungen und Führung.

„Den Verkaufsprozess zu einem echten USP auszubauen, Vertriebsergebnisse zu steigern und dabei den Menschen und seine Wirksamkeit nicht zu vergessen, ist seit 20 Jahren meine Passion. How you sell is why you win!“

SALES MANAGEMENT

- Leadership
- Funnel Management
- Sales Strategy
- Team Entwicklung

ACCOUNT MANAGEMENT

- Account Strategien
- Lieferanteile erhöhen
- Cross- und Upselling stärken
- Großkundenentwicklung

OPPORTUNITY MANAGEMENT

- Verbesserung der Trefferquote
- Entscheidungsprozesse verstehen und beeinflussen
- Differenzieren durch einen herausragenden Verkaufsprozess
- Nutzen aufbauen und argumentieren

CUSTOMER INTERACTION

- Kundengespräche
- Social Selling
- Verhandlungsführung
- Kommunikation

