

Presseinformation

„Die Erfolgspyramide des Vertriebs“

evosoft GmbH startet Workshopreihe rund um das Thema Vertrieb

Nürnberg, 21. März 2005 – Mit dem Workshop „Die Erfolgspyramide des Vertriebs“ führt die evosoft GmbH eine neue Veranstaltungsreihe ein, bei welcher der strategische Faktor Vertrieb im Mittelpunkt steht. Das Unternehmen möchte in Zeiten zurückhaltender Investitionsbereitschaft vieler mittelständischer Unternehmen positive Signale setzen und aufzeigen, dass es in Deutschland, trotz anhaltend schwieriger konjunktureller Lage, Unternehmen gibt, die signifikante Umsatz-Zuwächse verzeichnen. Die halbtägigen Workshops decken auf, was das Geheimnis dieser Firmen ist, liefern neue Denkanstöße und schaffen eine Plattform zum Austausch und zu Hintergrundgesprächen über aktuelle Vertriebstrends.

1. Workshop in Fürth: 7. April 2005, 16.00 Uhr, Hotel Pyramide

Die Auftaktveranstaltung findet am 7. April 2005 im Hotel Pyramide, Europa-Allee 1, Fürth, statt. Es begrüßt Marcus Kaliga, Sales Director der evosoft GmbH. Die Referenten Michael Kanoff, Sales Consultant, evosoft GmbH, Dr. Harald Kupfer, Unternehmens- und Personalberatung Dr. Harald Kupfer, und Stefan Tausche, evosoft Portfolio Manager, berichten im Anschluss daran aus der Praxis.

Einstiegsthema ist das erfolgreiche amerikanische Kundenmanagement und die Frage, ob amerikanische Modelle auch auf den deutschen Markt übertragbar sind. Liegt das US-Erfolgsgeheimnis vielleicht in einer bestimmten Methodik oder ist alles nur eine Frage der Mentalität? Dr. Harald Kupfer referiert im Mittelteil des Workshops über den „Erfolgsfaktor Mensch“. Er veranschaulicht, welche Voraussetzungen ein guter Vertriebsmitarbeiter mitbringt und wie man diese schnell erkennt. Der dritte Teil der Veranstaltung widmet sich dem Bereich Vertriebscontrolling an einem Beispiel aus der Praxis. Es geht um die Kenntnis aktueller Forecasts und oft vernachlässigte Punkte wie transparente Vertriebsabläufe, ABC-Kundenanalyse und Einschätzung des Marktpotentials. Antworten auf dabei aufgeworfene Fragen liefert das Praxisbeispiel einer mittelständischen Kundenmanagement-Lösung,

anhand derer die Vorteile eines IT-gestützten Vertriebs erläutert und diskutiert werden. Den Abschluss des Workshops bildet gegen 19.15 Uhr ein Get-together mit Buffet.

2. Workshop in Karlsruhe: 28. April 2005, 16.00 Uhr, Kongresshotel Dorint Novotel

Am Donnerstag, den 28. April 2005, geht der Workshop „Die Erfolgspyramide des Vertriebs“ im Kongresshotel Dorint Novotel, Festplatz 2, Karlsruhe in die zweite Runde. Dabei sind die Referenten der Auftaktveranstaltung in Fürth noch einmal mit von der Partie. Themen und Ablauf der Workshops sind identisch.

Kurzportrait: evosoft GmbH

Die evosoft GmbH, mit Hauptsitz in Nürnberg, Geschäftsstellen in Dortmund, Erlangen, Karlsruhe, München und Walldorf sowie dem Tochterunternehmen evosoft Hungary Kft., wurde 1995 gegründet. Das internationale Systemhaus beschäftigt aktuell über 400 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf neutrale, herstellerunabhängige IT-Beratung und Systemintegration. Mit Partnern wie Cognos, IBM, Microsoft, SAP und Siebel realisiert evosoft auf der Basis von Standardprodukten individuelle, bedarfsorientierte Lösungen. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2003 lag bei 28,5 Mio. Euro. An der evosoft GmbH ist die Siemens AG zu 49 % beteiligt.

Das Angebot des Unternehmens umfasst ganzheitliche IT-Beratung, die Implementierung maßgeschneiderter Softwarelösungen, die Optimierung bestehender Geschäftsprozesse durch den Einsatz innovativer IT-Lösungen sowie Unterstützung bei der Prozessanalyse, Einführung, Weiterentwicklung und Maintenance. Kernkompetenzen: Business Intelligence, Customer Relationship Management, Total Business Integration, IT-Services, Operative Application Management und Master Data Management.

Ansprechpartner für die Presse:

evosoft GmbH
Alexandra Geissler
Hugo-Junkers-Straße 11
90411 Nürnberg
Tel.: 0911 / 5 39 91 – 143
Fax: 0911 / 5 39 91 – 390
E-Mail: Alexandra.Geissler@evosoft.com
Internet: www.evosoft.com

Pressebüro
Claudia Engelhardt
Ergersheimer Straße 26
90431 Nürnberg
Tel.: 0911 / 31 87 907
Fax: 0911 / 32 63 466
E-Mail: info@pressebuero-engelhardt.de
Internet: www.pressebuero-engelhardt.de

Den Presstext finden Sie auch im Internet: www.evosoft.com, Aktuelles/Nesw.

Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten.