



Wolf-Dieter Bremecker

Über 30 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung als

- Unternehmer
- Vertriebsvorstand
- Geschäftsführer
- Vertriebsdirektor

Spezialist vor allem für die F&B-Branche (Essen, Trinken, Genuss)

Branchenerfahrung in:

- B2B
- B2C
- Food Service
- Außer-Haus-Markt
- Gebrauchsgüter, die besonderen Erklärungsbedarf haben

Hinter SIMPLE SALES steht Wolf-Dieter Bremecker.

Wolf-Dieter Bremecker ist nicht nur ein Vertriebscoach sondern auch der Vertriebs- und Führungsspezialist Deutschlands für die gesamte Genuss-Branche.

Er ist ein Spezialist mit über 30 Jahren Vertriebs- und Führungserfahrung besonders im F&B-Bereich als Unternehmer, Vertriebsvorstand und Geschäftsführer sowie Trainer für Vertrieb und Management (NLP Master-Ausbildung)!

Die Basis dafür:
Kaufmann, Vertriebscontroller-Ausbildung (bei Prof. Dr. Preißler) sowie Spezialausbildung „Train the Trainer“ (Ausbildung und Lizenzen).

Die Leistung von SIMPLE SALES.

SIMPLE SALES bedeutet „Einfach verkaufen“. So einfach ist „Verkaufen“ aber nicht. Vertrieb und Verkauf müssen gründlich geplant und professionell umgesetzt werden. Die wichtigsten Grundvoraussetzungen dafür: Schulung und Führung der Vertriebsmitarbeiter. Damit die vorgegebenen Ziele erreicht werden können.

SIMPLE SALES zeigt, wie dies doch einfach geht. Und kann es Ihnen in einem 1-stündigen Gespräch aufzeigen. SIMPLE SALES verspricht, nein: garantiert eine Umsatzsteigerung von mindestens 10 % schon im ersten Jahr! So einfach geht verkaufen mit SIMPLE SALES.

Sie brauchen einfach nur zum Hörer zu greifen und ihn zu einem unverbindlichen Gespräch einzuladen:

04231 95 13 79.

So einfach ist SIMPLE SALES.

Wolf-Dieter Bremecker ist Vertriebsgeneralist und „Markt-Erweiterer“.

Als solcher arbeitet er sowohl strategisch als auch operational je nach Bedarf entweder im jeweiligen Unternehmen selbst oder mit dem Außendienst vor Ort. Hier eine Übersicht über seine möglichen Angebote:

Unternehmensstrategien.

- Sichten der Fakten
- Definition des USP (Alleinstellung von Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens im Markt)
- Klärung der Differenzierung und Positionierung im Markt
- Entwicklung von Unternehmens-, Vertriebs- und Umsatzzielen
- Erschließung neuer Märkte
- Konzeptentwicklung für die richtige, zum Unternehmen passende Vertriebsstrategie
- Präsentation vor Inhaber, Geschäftsführung, Vorstand oder Management

Vertriebsstrategien.

- Analyse der Märkte sowie der bisherigen Vertriebsaktivitäten und Ergebnisse
- Analyse der derzeitigen Vertriebsausrichtung bezüglich Innen- und Außendienst
- Sichtung aller Kunden (mit Soll- und Ist-Daten) inklusive einer SWOT-Analyse (Stärken/Schwächen und Chancen/Risiken)
- Definition und Überprüfung der bisherigen und evtl. neuen Zielgruppen
- Festlegung der verkaufswirksamen Botschaft(en) für die (unterschiedlichen) Zielgruppen
- Definition der Vorgehensweise bei Vertrieb, Produktion und Distribution (Lager und Logistik)
- Entwicklung eines verkaufsorientierten Vertriebskonzeptes
- Umsetzung und Begleitung der geplanten Vertriebsmaßnahmen

Coaching, Schulung und Führung des Vertriebspersonals.

- Kommunikation des USP an alle Verantwortlichen (Alleinstellungsmerkmale der Produkte oder Dienstleistungen)
- Schulung des Innendienstes
- Intensive Schulung des Außendienstes (Einstellung auf den Kunden, Vorgehensweisen etc.)
- Trainings on the Job (mit Umsetzung und Begleitung sowie gemeinsamen Kundenbesuchen)
- Geschlossene Trainings verschiedener Art
- Spezielles SIMPLE SALES®-Training (Eigenmarke)
- Verkaufsunterstützende Mitarbeiter- und Führungstrainings
- Verkaufsorientierte Workshops
- Seminare
- Vorträge zur Entwicklung wirksamer Vertriebskonzepte und deren Umsetzungen
- Einzel- und Gruppencoachings
- Stärkung des „Wir-Gefühls“ aller Mitarbeiter (Motivationsredner und -coach)

Referenzen sprechen für SIMPLE SALES.



- Ausbildung/Studien als:
- ehrbarer Kaufmann
 - speziell: Vertriebscontroller (bei Prof. Dr. Preißler)
 - NLP Master
 - Ausbilder
 - Train the Trainer (Ausbildung und Lizenzen)
 - Mensch