





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 wichtigste 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