

Horváth & Partners stärkt Vertriebs-Beratungssparte / Thorsten Lips zum neuen Leiter des Business Segments „Sales“ bestellt

Die auf Unternehmenssteuerung spezialisierte Managementberatung Horváth & Partners baut ihr Leistungsangebot zur Optimierung der Vertriebsfunktion für Vertriebsmanager weiter aus. Mit der Leitung des entsprechenden Beratungssegmentes wurde der aus den eigenen Reihen kommende Vertriebsexperte Thorsten Lips betraut.

„Die Stärkung der Vertriebskraft gehört zu den Schlüsselfaktoren erfolgreicher Unternehmensentwicklung. Ohne die zielgerichtete Steuerung aller vertrieblichen Aktivitäten bleibt selbst vielversprechenden Produkten und Dienstleistungen der nötige Markterfolg verwehrt“, so Dr. Oliver Greiner, Partner bei Horváth & Partners und Leiter des Beratungsbereichs Strategie, Innovation und Vertrieb. „Wir freuen uns, unsere Kunden branchenübergreifend im wichtigen Bereich Vertrieb künftig noch besser unterstützen zu können.“

Mit Thorsten Lips (Jahrgang 1972) übernimmt ein erfahrener Vertriebsberater die Verantwortung für den weiteren Ausbau dieses Beratungsfeldes. Der diplomierte Wirtschaftsingenieur (Studium an den Universitäten Ilmenau und Darmstadt) steht seit 2010 in Diensten von Horváth & Partners. Zuvor hatte er bereits mehr als zehn Jahre Beratungspraxis gesammelt.

Als besondere Herausforderung für den zukünftigen Erfolg des Vertriebs sieht Lips die Vermeidung von Flickenteppichen in der Vertriebssteuerung: „Ein bisschen CRM hier, etwas Vertriebscontrolling dort, neue Interaktionsmodelle an anderer Stelle - so kann der Vertriebsbereich nicht seine volle Durchschlagskraft entfalten.“ Der Schlüssel zum Erfolg liegt nach seiner Überzeugung in der ganzheitlichen Ausrichtung des Vertriebs: „Von der Vertriebsstrategie über die Vertriebsprozesse bis zum Vertriebscontrolling und die zielorientierte Ausrichtung der Vertriebsmitarbeiter: nur wenn alle Zahnräder ineinandergreifen, kann ein wirksames Vertriebssystem aufgebaut werden“, so der Experte. Dabei gelte es nicht nur, auf die eigene Branche zu schauen, sondern erfolgreiche Ansätze und Erfahrungen aus verschiedenen Branchen auf das eigene Unternehmen zu übertragen.

Entsprechend dieses Credos entwickelte Lips gemeinsam mit seinen Kollegen bei Horváth & Partners den „Sales Performance Excellence“-Ansatz (SAPEX), der über 40 Schlüsselkomponenten für eine erfolgreiche Vertriebssteuerung kombiniert. „Welche der Stellhebel in welcher Taktung angegangen werden müssen, ist eine sehr unternehmensspezifische Fragestellung“, gibt Lips zu bedenken. Wichtige Treiber seien aktuell auch in der Digitalisierung des Vertriebs zu finden.

Horváth & Partners wurde für seine exzellente Projektarbeit im Vertrieb bereits zweimal beim Beraterpreis „Best of Consulting“ des Magazins WirtschaftsWoche ausgezeichnet. 2012 für die Neuausrichtung des Vertriebs der Südwestbank AG. 2015 standen sie mit einem Projekt beim schwäbischen Hersteller von Fenster- und Türtechnologie Roto auf dem Siegertreppchen. Das Expertenwissen teilen die Berater nicht nur in Kundenprojekten, sondern auch im Rahmen von Seminaren und der jährlichen Fachkonferenz „Sales Performance Excellence“. Und sie haben ein Netzwerk für Vertriebsmanager ins Leben gerufen, das diesen als Plattform zum Austausch über Methoden, Prozesse und Erfahrungen dient.

Weitere Informationen unter <http://www.horvath-partners.com/Vertrieb> und <http://www.horvath-sapex-netzwerk.com>

Pressekontakt:

Oliver Weber
Telefon: 0711 / 66919 - 3301
E-Mail: oweber@horvath-partners.com

Unternehmen

Horváth & Partner GmbH
Königstraße 5
70173 Stuttgart

Internet: www.horvath-partners.com

Über Horváth & Partner GmbH

Horváth & Partners ist eine international tätige, unabhängige Managementberatung mit Sitz in Stuttgart. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 600 hochqualifizierte Mitarbeiter an Standorten in Deutschland, Österreich, Rumänien, Saudi-Arabien, der Schweiz, Ungarn und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die Mitgliedschaft in der internationalen Beraterallianz „Cordence Worldwide“ unterstützt die Fähigkeit, Beratungsprojekte in wichtigen Wirtschaftsregionen mit höchster fachlicher Expertise und genauer Kenntnis der lokalen Gegebenheiten durchzuführen. Die Kernkompetenzen von Horváth & Partners sind Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung – für das Gesamtunternehmen wie für die Geschäfts- und Funktionsbereiche Strategie, Innovation, Organisation, Vertrieb, Operations, Einkauf, Controlling, Finanzen und IT. Horváth & Partners steht für Projektergebnisse, die nachhaltigen Nutzen schaffen. Deshalb begleitet Horváth & Partners seine Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis zur Verankerung in Prozessen und Systemen.