

**Leistungsstruktur:**

1. Gesellschaftergeschäftsführer
2. Gesellschafter

**Antrag auf Coaching:**

1. Vertriebsaufbau
2. Firmenstrategie

**Ziele:**

- Umsatzsteigerung bei stabil guter Rendite

**Durchgeführte Arbeiten:**

1. Führen von Mitarbeitergesprächen
2. Kundenanalyse, Produktanalyse
3. Strategische Kundenentwicklung
4. Vertriebstraining, Vertriebscontrolling, Präzisionsregelungen

**Zeitraum:**

2006 bis jetzt

**Ergebnisse:**

1. Umsatzsteigerung um ca. 10 %, stabil
2. Umprofilierung Lagerbestand entsprechend der Kunden- und Produktanalyse
3. Schaffung von klar geregelten innerbetrieblichen Abläufen
4. Planungsrichtlinien für weitere Jahre