

**opusvendendi**  
**bedeutet das Verkaufswerk**  
**oder die Kunst des Verkaufens**

**opusvendendi** ist eine unabhängige und partnergeführte Unternehmensberatung mit Sitz in Hamburg, Köln und Frankfurt.

Unser Angebot:

Beratung und lösungsorientierte Umsetzung für Ihren Vertrieb.

Unsere Kunden kommen vorwiegend aus dem Technologiebereich in den Branchen Telekommunikation & IT, Investitionsgüterindustrie, B2B-Dienstleistungen und dem öffentlichen Sektor.

Unsere Maxime ist die Kundenorientierung – in Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen und für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Wir bieten Ihnen einen ganzheitlichen Beratungsansatz:

Von der Analyse- und Konzeptionsphase, über die strategische Weiterentwicklung, bis zur aktiven und konsequenten Umsetzungsbegleitung.

Unsere Leistungen und Lösungen werden individuell an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens ausgerichtet. Für den gemeinsamen Erfolg legen wir Wert auf klare Zielsetzungen, eine seriöse Planung und eine transparente Kommunikation.

Die Partner der **opusvendendi** Vertriebsberatung verfügen über langjährige Erfahrung im Vertrieb und in vertriebsnahen Bereichen

- als Führungskräfte in mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen
- als Vertriebsleiter und Key-Account-Manager
- als Senior-Consultants und Strategie-Berater
- als Interim-Manager und Projektverantwortliche
- als exzellente Kenner von Branchen und Märkte
- als Profis im Umgang mit Krisensituationen

Dr. Renate Vorwerk  
Ralf-Gerd Zülsdorf  
Norbert Knecht

**Wichtig erscheint uns, das Richtige tun,  
es richtig zu tun und  
alles andere einfach wegzulassen.**

Wir unterstützen Ihren Vertrieb zur systematischen Steigerung der Absatzmöglichkeiten, zur optimalen Erzielung von Angebotserfolgen und zur Steigerung der Kundenzufriedenheit.

Wir analysieren die bestehenden Kundenbeziehungen und entwickeln mit Ihren Führungskräften eine effektive Kundenbewertung und Kundenbearbeitung.

Gemeinsam mit Ihnen analysieren, bewerten und optimieren wir im Unternehmen die Vertriebskanäle und -prozesse, erarbeiten vertriebliche Zielsetzungen und begleiten die konsequente und lösungsorientierte Umsetzung.

Wir stellen Ihnen Instrumente zur Verfügung, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und die wirtschaftlichen Unternehmensziele zu erreichen. Hierbei greifen wir auf ein umfangreiches Instrumentarium von Tools, Checklisten und Prozeduren zurück, die modular aufgebaut sind und ständig weiterentwickelt werden.

Wir unterstützen Sie in allen Phasen im Vertriebsprozess und im Kundenmanagement - u.a. in den Themen:

- Vertriebsstrategie und -steuerung
- Vertriebskanalmanagement
- Kundenakquisition
- Kundensegmentanalyse
- Kundenrückgewinnung
- Kundenbindung
- Vermarktung von Service-Dienstleistungen
- Projektmanagement zur operativen Umsetzung
- Lösung von strukturellen Konflikten
- Benchmarking Vertrieb
- Vertriebswerkzeug
- CRM – Einsatz und Optimierung

Weitere Informationen finden Sie unter [www.opusvendenti.de](http://www.opusvendenti.de)  
oder senden Sie Ihre Anfrage an [info@opusvendenti.de](mailto:info@opusvendenti.de)