

Vorschau 1 | 2010

Sales Driven Company



Viele Führungskräfte erkennen heute die enorme Bedeutung und das Potenzial eines professionellen Vertriebs für den Unternehmenserfolg. Verschiedene Ansätze dienen dazu, Verkauf und Vertriebsmanagement zu optimieren. Das Konzept der Sales Driven Company, also des „Vertriebsorientierten Unternehmens“, geht jedoch noch einen Schritt weiter. Vertrieb kann ein strategischer Wettbewerbsvorteil sein, wenn man ihn zur Differenzierung einsetzt und wenn er echte Mehrwerte für Kunden stiftet. Die erste Ausgabe der Marketing Review St. Gallen 2010 widmet sich dem Thema „Sales Driven Company“. Autoren aus Wissenschaft und Praxis beschreiben neueste Erkenntnisse zur Vertriebsorientierung des Unternehmens und entwickeln Lösungsansätze für ein intelligentes Vertriebsmanagement. Daneben werden auch die Verkaufsführung, die Implementierung und Kontrolle sowie Barrieren eines professionellen Verkaufs aufgegriffen. Ebenso wird die Zusammenarbeit des Vertriebs mit anderen Unternehmensbereichen diskutiert.

Impressum

Marketing Review St. Gallen

Die neue Thexis –
Fachzeitschrift für Marketing
26. Jahrgang
www.marketingreview.ch

Verlag

Gabler Verlag/GWV Fachverlage GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden
Postfach 1546, 65173 Wiesbaden

Geschäftsführer

Dr. Ralf Birkelbach
Albrecht F. Schirmacher

Gesamtleitung Anzeigen

Thomas Werner

Gesamtleitung Produktion

Christian Staral

Gesamtleitung Vertrieb

Gabriel Göttlinger

Verlagsbereichsleitung

Maria Akhavan

Herausgeber

Prof. Dr. Christian Belz
Prof. Dr. Thomas Bieger
Prof. Dr. Andreas Herrmann
Prof. Dr. Sven Reinecke
Prof. Dr. Thomas Rudolph
Prof. Dr. Marcus Schögel
Prof. Dr. Torsten Tomczak

Redaktionsleitung

Universität St. Gallen
Dipl.-Kfm. Johannes Hattula
Tel.: +41 (0)71 2242876
johannes.hattula@unisg.ch
Verlagsmitarbeiterin: Karin Halder

Redaktionsleitung Gabler Verlag

Barbara Roscher
Tel.: +49 (0)611 7878-233
barbara.roscher@gabler.de

Redaktion

Volker Haßmann
Tel.: +49 (0)6131 6030485
vhassmann@t-online.de

Abonnentenbetreuung

VVA-Zeitschriften-Service
Postfach 777, 33310 Gütersloh
Tel.: +49 (0)5241 8019-68
Fax: +49 (0)5241 8096-20

Produktmanagement

Jens Fischer
Tel.: +49 (0)611 7878-340
jens.fischer@gwv-fachverlage.de

Key Account Management

Sabine Schüler
Tel.: +49 (0)611 7878-178
Fax: +49 (0)611 7878-140
sabine.schueler@gwv-media.de
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 2
vom 01.01.2009

Anzeigendisposition

Barbara Gerlach,
Tel.: +49 (0)611 7878-198
Fax: +49 (0)611 7878-443
barbara.gerlach@gwv-fachverlage.de

Layout und Produktion

Markus Paulus
Tel.: +49 (0)611 7878-171
markus.paulus@springer.com

Titelbild

Gunter Rubin
rubin@reizend.com

Bezugsmöglichkeit

Das Heft erscheint sechsmal jährlich.
Bezugspreise Print + Online
(inkl. MwSt. und Versand):
Deutschland: 155,- EUR,
für Studenten 93,- EUR
Schweiz: ca. 263,- CHF
Weltweit: 177,- EUR,
für Studenten 103,- EUR
Einzelheftpreis: 34,- EUR zzgl. Versand
Bezugspreise E-Paper/Online only
(inkl. MwSt):
Weltweit: 133,- EUR, ca. 226,50 CHF,
für Studenten 80,- EUR, ca. 136,- CHF

Das Abonnement kann jederzeit zur nächsten erreichbaren Ausgabe schriftlich mit Nennung der Kundennummer gekündigt werden. Eine schriftliche Bestätigung erfolgt nicht. Zuviel gezahlte Beträge für nicht gelieferte Ausgaben werden zurückerstattet.

Druck und Verarbeitung

Stürtz, Würzburg

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung in elektronischen Systemen. Nachdruckgenehmigung kann die Redaktion erteilen. Für unverlangt eingesandte Beiträge und Rezensionsexemplare wird nicht gehaftet. Jede im Bereich eines gewerblichen Unternehmens hergestellte oder benutzte Kopie dient gewerblichen

Zwecken gem. §-54-(2)-UrhG und verpflichtet zur Gebührenzahlung an die VG WORT, Abteilung Wissenschaft, Goethestr. 49, 80336 München, von der die einzelnen Zahlungsmodalitäten zu erfragen sind.

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-Rom und allen anderen elektronischen Datenträgern.

Hinweise für Autoren

Der Autor ist mit der Veröffentlichung seines Beitrags damit einverstanden, dass sein Beitrag außer in der Zeitschrift auch durch Lizenzvergabe in anderen Zeitschriften (auch übersetzt), durch Nachdruck in Sammelbänden (z. B. zu Jubiläen der Zeitschrift oder des Verlages oder in Themenbänden), durch längere Auszüge in Büchern des Verlages auch zu Werbezwecken, durch Vervielfältigung und Verbreitung auf CD-ROM oder anderen Datenträgern, durch Speicherung auf Datenbanken, deren Weitergabe und den Abruf von solchen Datenbanken während der Dauer des Urheberrechtsschutzes an dem Beitrag im In- und Ausland vom Verlag und seinen Lizenznehmern genutzt wird.

© Gabler Verlag/GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2009.

Der Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
ISSN 1865-6544