

Faktor Mensch berücksichtigen

Demes Consulting: Lösungen zügig realisieren

„Nirgends in der Region besteht für mich die Chance, in relativ kurzer Zeit so viele hochqualifizierte Gespräche führen zu können wie auf der Entscheider-Messe in der Lokhalle“, weiß Dr. Peter Demes, Inhaber der Demes Consulting. Seine erste Entscheider-Messe 2008 sei für ihn als Vertriebsberater und Vertriebstrainer dann auch die Initialzündung gewesen, mehr Kunden in der Region zu gewinnen.

Dabei ist der Vertriebsexperte, der über eine 25-jährige Erfahrung auf diesem Sektor verfügt, im ganzen deutschsprachigen Europa erfolgreich unterwegs. Demes leitete unter anderem den Vertrieb von W. L. Gore & Associates (Gore-Tex) und den zentralen Europa-Vetrieb der Göttinger Sartorius AG in verantwortlicher Position.

Gemeinsam mit Trainer Peter Schröder, vormals Leiter des Sartorius Schulungszentrums, bietet Demes Unternehmenskunden regelmäßige Seminare für einen erfolgreichen Vertrieb an. Neben Vertriebs- und Marketingkräften, möchte Demes speziell kleine und mittelständische Unternehmen erreichen, denn diese benötigten in erster Linie kundenorientierte Lösungen sowie kurze Realisierungszeiten.

Demes setzt voll auf das Internet als E-Commerce-Plattform und stellt dabei weniger das Fachwissen als den Menschen in den Vordergrund. Es gelte, so Demes, ein Auge für das Team zu entwickeln, denn: „Der Faktor Mensch wird in der Vertriebs-technik meist sträflich vernachlässigt.“

Text & Foto: Mischke



Qualifizierte
Gespräche:
Peter
Demes.