

Veränderung beginnt mit uns.

Den Spezialisten für Vertrieboptimierung.





Matthias Essing TM

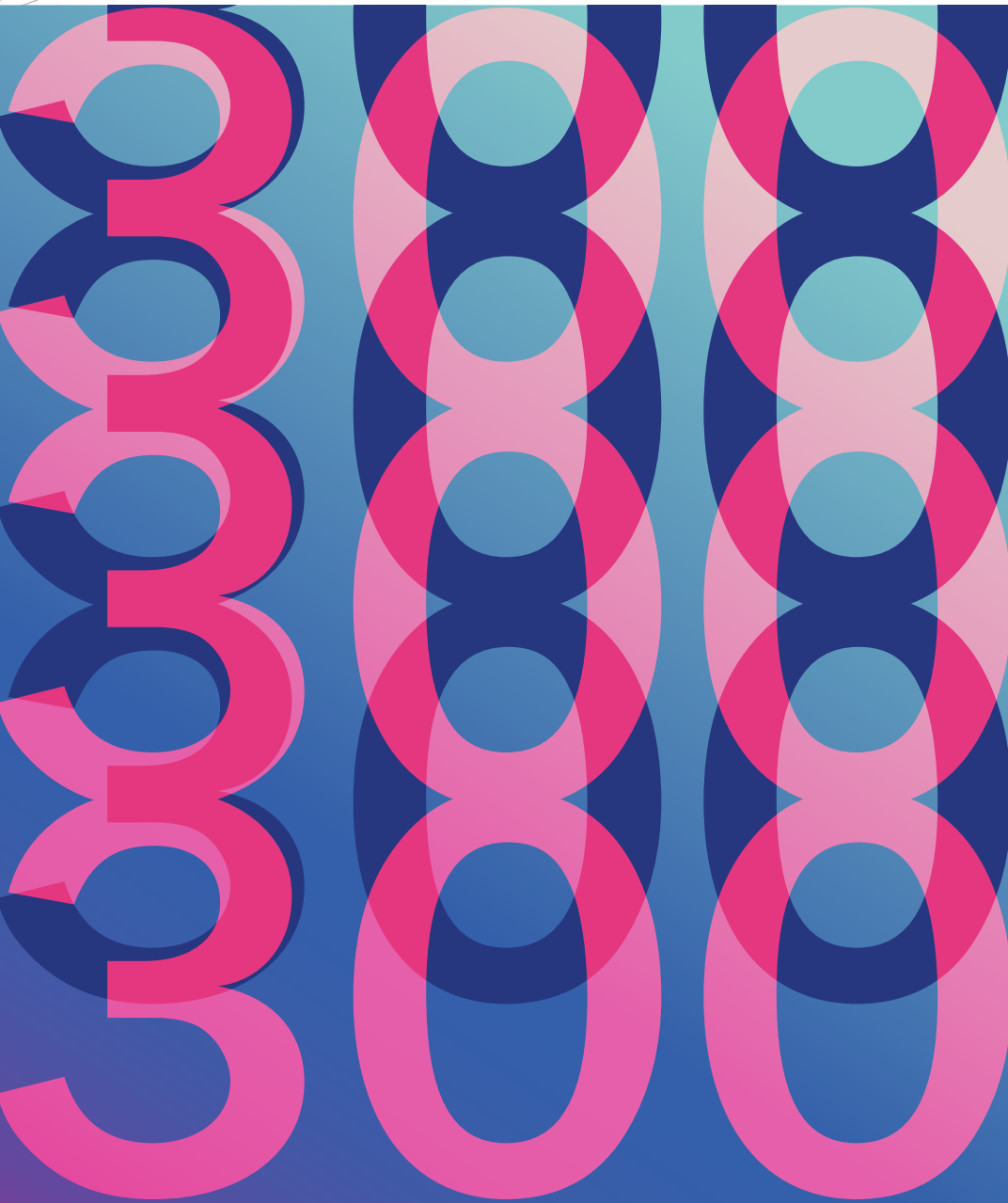
Matthias Essing ^{III}

Die Frage ist nicht, ob sich Deine Vertriebsorganisation verändern muss, sondern wie schnell!

Verkauf und Vertrieb sind mein Kerngeschäft - seit mehr als zwei Jahrzehnten. Ich habe die Kaltakquise von der Pike auf gelernt und kenne alle Vertriebsprozesse aus erster Hand.

Was ich lehre, lebe ich. Seit über 25 Jahren bin ich Unternehmer und leite ein (inter-)nationales Trainer- und Coaching-Netzwerk. Meine Arbeit basiert auf Kompetenz, Erfahrung und vor allem Glaubwürdigkeit.

Es ist mir wichtig, Dinge nicht unnötig zu verkomplizieren. Erfolgreiches Verkaufen entsteht, wenn man die Zusammenhänge versteht und praxisnah umsetzt.



Exzellente Verkäufer sind keine Gelegenheitsverkäufer - sie sind Verkäufer durch und durch. Sie beherrschen ihre Methodik, leben ihr Mindset und agieren mit höchster Professionalität. In einer komplexen Geschäftswelt ist das keine Option, sondern überlebensnotwendig.

Wie die Spartaner in **300 (nach dem gleichnamigen Film)**: Ihre Überlegenheit beruhte nicht auf Glück, sondern auf Strategie, Disziplin und solidem Handwerk.

Unser Ansatz. Unser Angebot.

Beratung ist kein Reden. Beratung ist handeln mit Wirkung.	6	Ob harte KPIs oder strukturelle Veränderung – unser Fokus liegt immer auf messbarem Fortschritt und nachhaltiger Wirksamkeit.	18
0815 kommt dir bekannt vor? Es gibt eben echte Herausforderungen.	8		
Gib mir Deine Uhr, und ich sage Dir, wie spät es ist.	10	Vertrieb – digital oder analog? Beides, aber richtig.	20
Warum der Expertenblick von außen so wertvoll ist und Erfolgsformeln nicht funktionieren.	12	skillz – the sales and business academy. hier findest du professionelle Verkaufstraining?	22
Bestandsaufnahme oder wo setzen wir an? Beispielsweise bei der Aktiven Verkaufszeit.	14	Jetzt haben wir die Sache auf den Punkt gebracht. Whats next?	24
Vermeide Blindleistung. Nicht jeder Kunde bringt Wachstum.	16		

Welche Aussagekraft haben 2 Millionen Euro Umsatz? Für den einen ein Meilenstein, für den anderen ein Rückschritt. Doch was ist der wahre Maßstab? Umsatz allein sagt wenig aus. Wurde wirklich Geld verdient – oder sind die Margen zu gering? Waren es strategische Abschlüsse – oder nur ein glücklicher Zufall? Sind neue Kunden gewonnen worden – oder lebt man von Bestandskunden? Zeigt sich eine klare Methodik – oder war es einfach nur ein großer Deal? Zahlen erzählen die Vergangenheit. Doch entscheidend ist, was wir aus ihnen ableiten.



Beratung ist kein Reden. Beratung ist Handeln mit Wirkung.

Beratung ist der Prozess, mit dem Wissen, Erfahrung und Strategie kombiniert werden, um konkrete Lösungen zu schaffen. Eine gute Beratung stellt die richtigen Fragen, identifiziert versteckte Potenziale und sorgt dafür, dass aus Erkenntnissen messbare Ergebnisse werden.




Als Vertriebsleiter kennst du die Zahlen:
Umsätze, Quoten, Abschlüsse.
Doch die entscheidende Frage ist:
Woher kommen diese Erfolge wirklich?

Sind es Marktbedingungen – oder
echte Vertriebsleistung?
War es eine klare Strategie – oder
einfach nur ein günstiges Umfeld?
Steuert dein Team den Markt – oder
reagiert es nur auf ihn?

Wer sich mit den (Umsatz-)Zahlen zu-
friedengibt, ohne zu hinterfragen,
wie sie entstanden sind, bleibt stehen.
Wer hingegen analysiert, worauf er
tatsächlich selbst Einfluss genommen
hat – und worauf nicht, gewinnt wert-
volle Erkenntnisse.

Zahlen allein sagen wenig aus. Wer
sie hinterfragt, erkennt Muster, He-
bel und Stellschrauben. Wirklicher
Erfolg entsteht nicht durch Ergeb-
nisse – sondern durch die Methode,
die sie ermöglicht.



Austauschbar, beliebig, ohne Profil. Es gibt Zahlen, die für Größe stehen. Für Erfolge, für außergewöhnliche Leistungen. Und dann gibt es **08/15** – eine Kombination, die nichts verspricht, nichts fordert und nichts bewegt. 08/15 ist der Standard, der gerade so funktioniert. Die Präsentation, die man schon tausendmal gesehen hat. Die Argumente, die niemanden wirklich überzeugen, aber auch keinen Widerspruch auslösen.

0815 kommt dir bekannt vor?

Damit bist du nicht allein. Es gibt sie überall, die echten Herausforderungen im Vertrieb.

Dienst-nach-Vorschrift-Mentalität!

Der Verkauf tut, was nötig ist
– aber nicht mehr.

Veränderungsbereitschaft? Fehlanzeige.

„Wir haben das immer so gemacht.“

Zielkunden? Weder definiert noch aktiv im Fokus – neue Kunden kommen, wenn überhaupt, zufällig.

Vertrieb & Marketing? Die einen produzieren SQLs, die anderen lassen sie unbearbeitet liegen.

Produktkenntnis? Reicht nicht aus, um im Wettbewerb zu bestehen.

Digitalisierung? Fehlanzeige! CRM wird ignoriert oder falsch genutzt.

Vertriebszeit? Statt in Kundengespräche und Neukundenakquise zu fließen, verpufft sie in administrativen Aufgaben.

Abschlussstärke? Beratung statt Verkaufen – bloß keine Entscheidung forcieren!

Up- & Cross-Selling? Installed Based – unbekannt oder klassisch: Verkauft wird, was der Kunde anfragt.

Bestandskunden? Werden so schlecht betreut, dass Abwanderung programmiert ist.


Wer sich mit 08/15 zufriedengibt, hat aufgegeben, nach mehr zu suchen. Es funktioniert – aber es beeindruckt nicht. Es liefert – aber es begeistert nicht. Es ist die Haltung, mit der man durchkommt. Aber die Frage ist: Wie lange noch?

1800

Gib mir Deine Uhr, und ich sage Dir, wie spät es ist.

Muss denn wirklich jemand von außen drauf gucken, wenn etwas verändert werden soll? Schließlich bin ich nah dran, kenne mein Team, unsere Prozesse, unsere Kunden. Veränderung? Das manage ich doch selbst.

Aber genau hier liegt die Gefahr: Sehe ich wirklich alle Stellschrauben oder bin ich zu sehr im Tagesgeschäft gefangen? Manchmal braucht es den Blick von außen, um nicht nur an den Symptomen zu arbeiten, sondern die eigentlichen Ursachen anzugehen. Dafür gibt es viele gute Gründe.



Der 180-Grad-Blick: Stillstand ist keine Option. Wer immer nur kleine Korrekturen vornimmt, bleibt im Kreis. Eine 180-Grad-Kehrtwende bedeutet, bewusst neue Wege zu gehen – mit Strategie, Mut und klarer Ausrichtung auf nachhaltigen Vertriebs Erfolg. Wer echten Erfolg will, muss bereit sein, die Richtung zu ändern – eine 180-Grad-Wende hin zu einer neuen Vertriebsstrategie. Von reaktiv zu proaktiv, von Zufallstreffern zu strategischer Kundenentwicklung, von Produktverkauf zu echter Lösungsorientierung.

Ohne eine klare Vertriebsstrategie und messbare, operationalisierte Ziele fehlt die Richtung – der Vertrieb bleibt unter seinen Möglichkeiten.

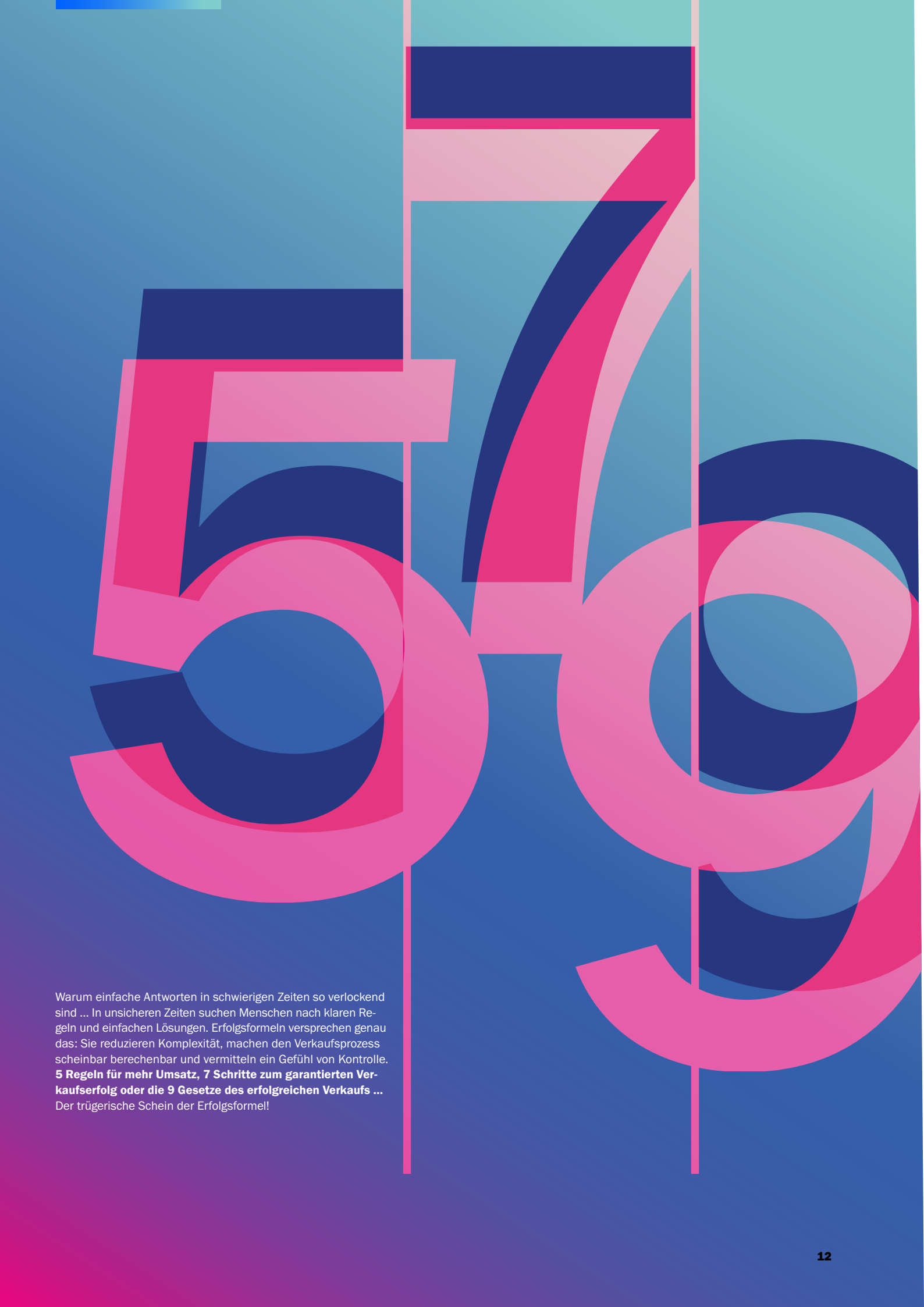
Fehlende Marktanalysen, eingefahrene Strukturen und Gewohnheiten verhindern, dass Schwachstellen erkannt und verbessert werden.

Führungskräfte und Teams sind im Tagesgeschäft gefangen und haben keine Zeit für strategische Themen. Starre Routinen verhindern neue Ansätze und den Einsatz moderner Technologien.

Digitalisierung, neue Kundenerwartungen und komplexere Kaufentscheidungen erfordern ständige Anpassung – wer stehen bleibt, verliert. Widerstände im Team und Unsicherheiten bremsen notwendige Anpassungen aus.

Selbst wenn Strategien oder Veränderungskonzepte vorliegen, scheitert es oft an der konsequenten Umsetzung. Prozesse sind nicht abgestimmt, Maßnahmen verlaufen im Sand und Verbesserungen bleiben aus.

Unklare Change-Prozesse und mangelnde Erfahrung mit Transformationen machen Re-Organisationen, neue Tools oder Marktstrategien zu riskanten Unternehmungen.



Warum einfache Antworten in schwierigen Zeiten so verlockend sind ... In unsicheren Zeiten suchen Menschen nach klaren Regeln und einfachen Lösungen. Erfolgsformeln versprechen genau das: Sie reduzieren Komplexität, machen den Verkaufsprozess scheinbar berechenbar und vermitteln ein Gefühl von Kontrolle. **5 Regeln für mehr Umsatz, 7 Schritte zum garantierten Verkaufserfolg oder die 9 Gesetze des erfolgreichen Verkaufs ...** Der trügerische Schein der Erfolgsformel!

Warum der Experten-Blick von außen so wertvoll ist und Erfolgsformeln nicht funktionieren.

Die Wahrheit? Vertrieb ist kein Algorithmus. Erfolg entsteht nicht durch das starre Befolgen eines Systems, sondern durch strategisches Denken, Anpassungsfähigkeit und echte Kundenorientierung. Wer im Vertrieb wirklich erfolgreich sein will, verlässt sich nicht auf fertige Rezepte – sondern auf Erfahrung, Methodik und kluges Handeln im richtigen Moment.

Frischer Blick: Du siehst den Wald vor lauter Bäumen nicht? Ich erkenne Schwachstellen und Potenziale, die du vielleicht übersiehst.

Erprobtes Wissen: Ich bringe Methoden mit, die sich in anderen Unternehmen bereits bewährt haben.

Fokus statt Ablenkung: Während du das Tagesgeschäft am Laufen hältst, kümmern ich mich gezielt um die Optimierung deines Vertriebs.

Tempo machen: Veränderungen ziehen sich oft ewig. Ich bringe Geschwindigkeit rein und helfe, Widerstände zu überwinden.

Veränderung begleiten: Nicht jeder im Team zieht von allein mit. Ich Sorge für Klarheit, Motivation und ein passendes Mindset.

Ich unterstütze dabei, Strukturen zu schaffen: Klare Ziele, saubere Prozesse, bessere Zusammenarbeit – damit sich Veränderung auch langfristig auszahlt.

Bestandsaufnahme oder wo setze ich an?

Ich kenne jedes Thema im Vertrieb. Zuerst einmal finden wir aber gemeinsam heraus, wo ihr aktuell steht und wo der Schuh drückt.


Jede Vertriebsorganisation hat ihre eigenen Rahmenbedingungen – einzigartig in den handelnden Personen, ihren Zielen und ihrer Dynamik, aber zugleich artverwandt mit anderen erfolgreichen Teams, weil die grundlegenden Mechanismen nicht jedes Mal neu erfunden werden müssen.

Genau hier zeigt sich, ob dein Vertrieb auf festen Prinzipien basiert oder nur von Situation zu Situation agiert.


Sind eure Vertriebstools klar definiert und tatsächlich im Einsatz? Wie reif ist eure Organisation? Wie konsequent und diszipliniert laufen

eure Vertriebsprozesse? Wie geht ihr mit Marktveränderungen, Innovationsdruck und der wohl größten Unbekannten – dem Kunden – um?

Wie klar und effektiv ist eure Neukundenakquise – arbeitet ihr strukturiert oder auf gut Glück? Ist eure Bestandskundenentwicklung mehr als reine Verwaltung oder schöpft ihr das volle Potenzial durch gezielte Betreuung, Cross- und Upselling aus? Funktioniert euer Leadmanagement als verlässliches System oder verschwinden wertvolle Kontakte in der Pipeline.



Aktive Verkaufszeit (AVZ) bezeichnet die Zeit, die ein Vertriebsteam oder ein Verkäufer tatsächlich für den direkten Kundenkontakt und den Verkaufsprozess nutzt – also für Akquise, Beratung und Abschlüsse. Je höher die AVZ, desto effektiver der Vertrieb. Viele Teams verlieren jedoch wertvolle Stunden durch interne Meetings, Administration oder unnötige Prozesse. Wer mehr verkauft, verbringt mehr Zeit mit dem Kunden.



Die Vertriebsrealität in Zahlen: Im Vertrieb folgt vieles dem **Pareto-Prinzip**: 20 % der Kunden bringen 80 % des Umsatzes, 20 % der Aktivitäten sorgen für 80 % des Erfolgs, und oft machen 20 % der Vertriebsmannschaft 80 % der Abschlüsse. **Doch die entscheidende Frage ist: Arbeitet dein Vertrieb schon nach diesem Prinzip?**

Vermeide Blindleistung.

Nicht jeder Kunde bringt Wachstum.
Nicht jede Aktivität zahlt sich aus.

Blindleistung beschreibt all die Aktivitäten im Vertrieb, die Zeit und Ressourcen kosten, aber kaum zum Erfolg beitragen. Sie erzeugen Bewegung, aber keinen echten Fortschritt – viel Aufwand, wenig Wirkung.



Was ihr von mir bekommt. Viele nennen es einen Projektplan, eine Roadmap oder eine abgestimmte Vorgehensweise.

Letztlich geht es darum, Struktur in den Vertriebsprozess zu bringen: Welche Maßnahmen bringen euch wirklich weiter? Welche sind reine Blindleistung? Gemeinsam mit euch klären wir, wo eure Prioritäten liegen sollten – welche Aufgaben ihr intern abdeckt, welche Expertise fehlt und wo der Vertrieb ineffizient Energie verschwendet. Denn nur wer klar priorisiert, erzielt nachhaltige Erfolge.

Meine Rolle? Sparringspartner, Ideengeber, ZDF-Profi, Controller oder Coach – je nachdem, was euch wirklich voranbringt. Ich stelle nicht einfach nur Fragen, sondern Sorge dafür, dass Maßnahmen nicht verpuffen, sondern gezielt Wirkung entfalten.

Mit mir habt ihr einen Partner, der mit Herzblut dabei ist, Budgets einhält und Projekte strukturiert zum Ziel führt. Ich arbeite mit starken Netzwerken zusammen, um das beste Team für eure Organisation aufzustellen.

Den Heiligen Gral haben wir zwar nicht gefunden – aber wir wissen, wie man Blindleistung erkennt, sie eliminiert und echte Veränderung in Gang setzt.



Die Antwort **42** ist ein Zitat aus der mehrfach verfilmten Roman- und Hörspielreihe Per Anhalter durch die Galaxis des englischen Autors Douglas Adams. Im Roman ist „42“ die von einem Supercomputer errechnete Antwort auf die „endgültige Frage nach dem Leben, dem Universum und dem ganzen Rest“

Ob harte KPIs oder strukturelle Veränderung – unser Fokus liegt immer auf messbarem Fortschritt und nachhaltiger Wirksamkeit.

42 Wochen, um Abschlüsse zu machen. Klingt viel? Ist es nicht. Wer nicht priorisiert, verliert wertvolle Zeit.

Unsere Arbeit zeigt sich dort, wo Vertriebsperformance spürbar verbessert wird. Wir haben bei zahlreichen Kundenprojekten klare Erfolge erzielt, sei es bei der Gewinnung neuer Handelspartner, der Erhöhung der Aktiven Verkaufszeit, der Optimierung von Verkaufspreisen oder der Umsetzung neuer Verhandlungstaktiken.

Ebenso geht es um die Steigerung der Abschlussquote, mehr Motivation für Neukundenakquise, die Gestaltung von Präsentationsmaterial, den Einsatz von KI, die automatische Recherche von Zieladressen, bessere Vernetzungsquoten auf LinkedIn, die Einführung von Performance-Gesprächen oder die Priorisierung von werthaltigen Kunden. Auch Themen wie Kundenbefragungen, CRM-Nutzung und

die Intensivierung des Projektgeschäfts gehören zu unseren Erfolgfeldern.

Aber nicht immer lassen sich Ergebnisse direkt in Zahlen messen. Manchmal geht es nur um kluge Anpassungen: Neue Mitarbeitende schneller einbinden, Anforderungsprofile schärfen, Kennzahlen weiterentwickeln oder Gebiete und Regionen neu strukturieren. Ebenso begleiten wir Unternehmen dabei, Verkaufskompetenzen realistisch einzuschätzen, den Innen- und Außendienst als Einheit zu formen oder die nächste Vertriebstagung strategisch auszurichten.

Alles Bereiche, in denen wir unsere Expertise einbringen, wirksame Veränderungen anstoßen und für nachhaltigen Erfolg sorgen.

Vertrieb – digital oder analog? Beides – aber richtig.


Viele reden über digitale Transformation, doch wir leben sie vor. Vertrieb wird immer hybrid bleiben. Menschen kaufen von Menschen – egal, ob digital oder persönlich.

Unsere Arbeit beginnt dort, wo Weichen gestellt werden: im Top-Management. Wir helfen, klare Entscheidungen zur Re-Organisation und Optimierung und ggf. Digitalisierung des Vertriebs zu treffen.

Digitalisierung bedeutet Disziplin: Digitale Prozesse, Tools und Vertriebsaktivitäten müssen nicht nur definiert, sondern auch kontinuierlich genutzt und gelebt werden, damit sie echten Mehrwert bringen.

Deshalb konzentrieren wir uns auf die Bereiche, die wirklich zählen: Gezielte Kundenakquise, datenbasierte Leadbearbeitung, Automatisierung und die effiziente Nutzung digitaler Systeme. Schritt für Schritt, pragmatisch und umsetzbar.

Wo wir starten? Dort, wo es den größten Effekt hat.



0 und 1 – Die Basis des Digitalen. Alles Digitale beginnt mit 0 und 1. Ohne sie gäbe es keine Computer, kein Internet, keine KI.
Die 0 steht für Abwesenheit – aber auch für Potenzial. Die 1 für Aktion – für Fortschritt und Entscheidung. Gemeinsam bilden sie das binäre System, die Sprache der Maschinen.

ist unser jüngstes Erfolgs- projekt, auf das wir besonders stolz sind:

In skillz- the sales and business academy, ist unsere Trainings- und Markterfahrung aus mehr als 25 Jahren und über 2.500 erfolgreich umgesetzten Veranstaltungen, Projekten und Business-Herausforderungen eingeflossen.

Dazu kommt, dass wir für skillz ein handverlesenes Netzwerk aus mehr als 50+ erfahrenen Trainer:innen aufgebaut haben und aktuell schon mehr als 200 Seminarthemen anbieten können. So schaffen wir es, mit skillz für unsere Kunden nahezu jede Business-Herausforderung und jeden Trainings-Bedarf aus den großen Themen-

Bereichen Vertrieb & Verkauf, Management & Leadership und Kommunikation & Personalführung abzudecken - und das nicht nur in offenen Trainings, sondern auf Wunsch auch Inhouse direkt in ihrem Unternehmen. Flexibel, modular und maßgeschneidert, je nachdem, was Sie brauchen, um Ihre Trainings- und Unternehmensziele zu erreichen.

skillz- the sales and business academy

Powered by Matthias Essing

Personal & Organisationsentwicklung
für Vertrieb und Führung



skillz[®] the sales & business
academy

über 200
Seminare



download des
Seminarkataloges



zur Skillz Website
www.skillz-academy



Ein kurzes Gespräch spart nicht nur Zeit, sondern bringt sofortige Klarheit. Fragen können direkt geklärt, Unklarheiten beseitigt und Entscheidungen schneller getroffen werden. Vertrieb lebt von Kommunikation – und die ist im persönlichen Austausch immer effizienter als in endlosen Mailketten. Also: Lieber kurz reden, statt lange schreiben.

Jetzt haben wir die Sache auf den Punkt gebracht. Whats next?

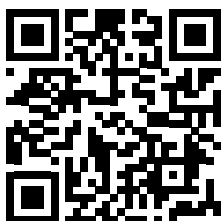
Vieles ist unkomplizierter, wenn wir darüber sprechen. Persönlich. Du beschreibst dein Thema. Wir besprechen mögliche Ansätze.

Wir spielen erste Lösungs-Ansätze durch und kommen so schnell auf den Punkt – und vor allem auf einen gemeinsamen Nenner.

Nutze einfach die Möglichkeit, direkt einen freien Termin in meinem Kalender

auszuwählen! Im ersten Online-Meeting nehmen wir uns 45 Minuten Zeit für unser Kennenlernen. So finden wir schnell heraus, ob wir zusammenpassen. Das ist immer der Anfang einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Auf geht's!

Direkt ein Pre-View unter matthias-essing.de ausmachen.



oder Hörer in die Hand nehmen und anrufen: [+49 178 49 32 071](tel:+491784932071)



