

Referenz

Schnellecke Group

Die Schnellecke Group hat sich in den drei Geschäftsfeldern Spedition, Logistik und Produktion in der Automotive-Branche einen Namen gemacht. Nach Jahren dynamischen Wachstums hat die Schnellecke Group eine neue Unternehmensstrategie eingeleitet.

Drei Säulen dokumentieren diese Linie: Wachstum, Innovation und Rentabilität.

Ein kontinuierliches Wachstum muss immer mit einem aktiven Vertrieb gepaart sein. Wenn es zudem um Diversifizierung der Kundenstruktur, Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder geht, ist dies ohne aktiven Vertrieb nicht möglich.

Marketing **und** Vertrieb sind wichtig im Unternehmen und sollten sich optimal ergänzen. Vertrieb als Kundenorientierung und Marketing als Branding und Vertriebsunterstützung. Marketing ist die optimale Ergänzung eines funktionierenden Vertriebes.

Bei der Umsetzung unserer Strategie unterstützt uns mit speziellem Schwerpunkt das Beratungsunternehmen tradu4you aus Chemnitz. Seit fast einem Jahr fruchtet unsere Zusammenarbeit mit diesem Unternehmen im Bereich Vertrieb. Tradu4you coacht und trainiert unsere Vertriebsmitarbeiter. Gemeinsam legen wir personelle Strategien fest, um noch erfolgreicher am Markt zu agieren. Tradu4you ist flexibel und stellt sich verändernde Anforderungen ein, um unser Unternehmen nach vorn zu bringen. Workshops zum Thema – Optimaler Vertrieb – werden ebenso von unseren Kollegen aus Wolfsburg, Braunschweig oder Hamburg besucht und gelten als maximaler Gewinn für den Vertriebs Erfolg.

Eine Vertriebsstruktur aufzubauen, bedarf der professionellen Hilfe von Beratern und Trainern. Mit tradu4you haben wir eine für uns nützliche Hilfe gefunden.

(Dr. Werner Olle, Zentrale Geschäftsführung Schnellecke Group)