

EMPATHIE

Was hat

Einstein

mit

Vertrieb

zu tun?

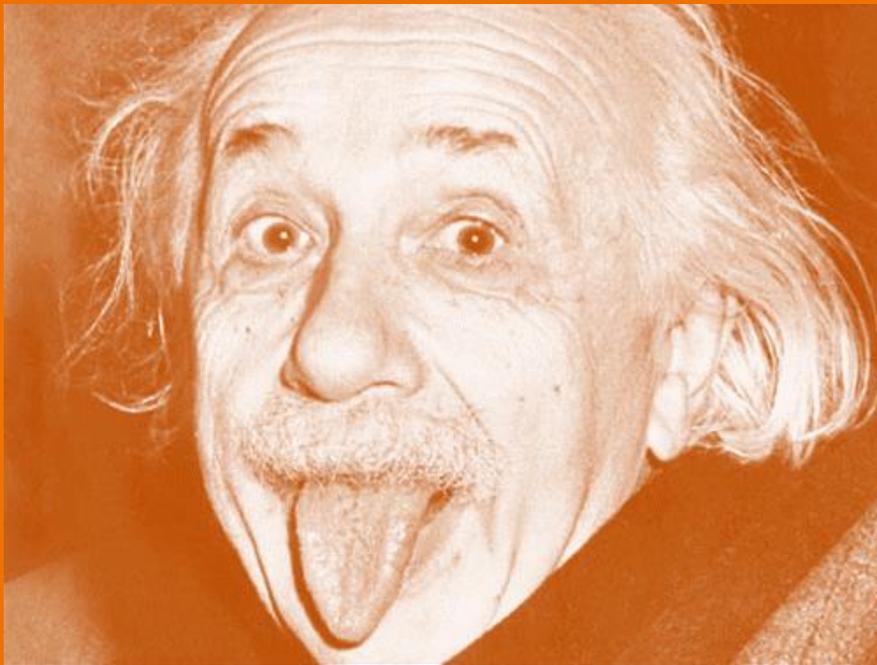


KENNEN SIE DIE WICHTIGSTE FORMEL VON ALBERT EINSTEIN



//

$$E = mc^2$$



$E = mc^2$ ist ein 1905 von Albert Einstein im Rahmen der speziellen Relativitätstheorie entdecktes Naturgesetz.

Es besagt in heutiger Formulierung, dass die Masse m und die Ruheenergie E eines Objekts zueinander proportional sind. Darin ist c die Lichtgeschwindigkeit.

//

EMPATHIE

Im Vertrieb
gibt es eine
ähnliche
Formel

...

//

E = m⁴

E – Erfolg

=

m – man

m – muss

m – Menschen

m – mögen

//

//

$$E = m^4$$

Verkäufer, die kein wirkliches Interesse am Menschen zeigen, werden langfristig wenig Erfolg im Vertrieb haben.

Es *menschelt* überall – auch im B2B Vertrieb. Und das auf jeder Entscheidungsebene. Auch online.

Empathie und Menschlichkeit schaffen Vertrauen für eine gewinnbringende Kundenbeziehung und bereiten die Basis für eine *sympathische* Customer Experience, die in Erinnerung bleibt.

//



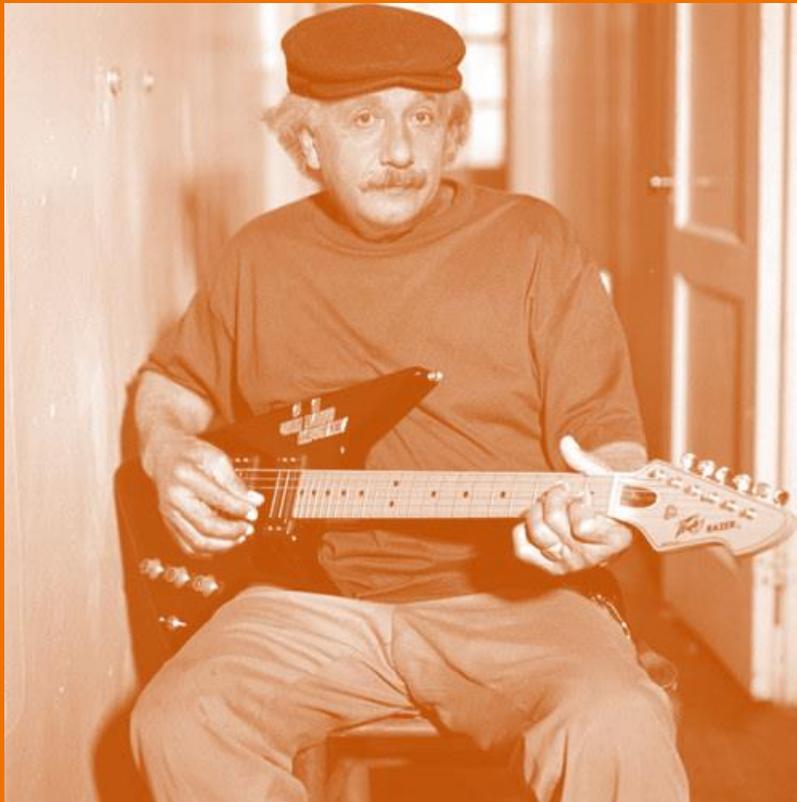
Erkenntnis?



EMPATHIE

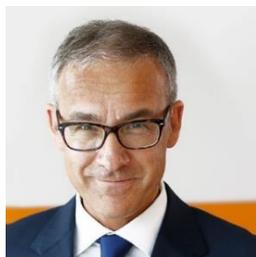
//

Einstein rocks!



//

Author



Diplom-Wirtschaftsingenieur **Ralf H. KOMOR** ist Interim Manager DDIM® in Ladenburg, entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen

komor.de // E-Mail: ralf@komor.de

Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf über drei Jahrzehnte Erfahrung aus nationalen und internationalen Projekten zurück. Dabei war und ist er in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt. Er bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit mit Blue und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. Komor besitzt operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist; im Laufe seiner Tätigkeit hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist er als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die DDIM.fachgruppe // Vertrieb und Marketing in der sich ausgewiesene Fachleute aus dem Interim Management regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und kontinuierlich weiterbilden.

KURZVITA:

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

BRANCHEN:

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

Sein Credo

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb:
"Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit"

KONTAKT:



RALF H. KOMOR
Jahnstraße 13 | 68526 Ladenburg
+49-173-148-6843