

MEIN NAME IST RALF H. KOMOR, IHR SALES CAPTAIN.

Als Strategie, Innovator und Macher bringe ich Ihr Vertriebsteam schneller auf Erfolgskurs. Ich entdecke neue Marktchancen, schärfe das Produktbranding, verstehe Ihre Kunden und setze mit maßgeschneiderten Lösungen klare Differenzierung.

Das Ergebnis: messbar höhere Kundenzufriedenheit, gesteigerter Customer Lifetime Value und mehr Umsatz.



MEINE AUFTRAGGEBER:

- Startups
- Scaleups
- Mittelstand
- Multinationale Konzerne



MEIN CREDO:

Resulting statt Consulting®.
**Ich liefere messbare Ergebnisse,
keine Worthülsen**



DIE 10 WICHTIGSTEN THESEN FÜR DEN B2B-VERTRIEB VON MORGEN

AUF DIESE VERÄNDERUNGEN IM VERTRIEB SOLLTEN SIE SICH EINSTELLEN

1

Content is King. Aber nur mit Management.

Alle Informationsquellen (online/offline, Social Media, Blogs, Video, Influencer) aktiv über ein CMS managen. Nutze KI-Personalisierung für gezielte Kundenansprache.

2

Wir leben in "Amazonien"!

Gestalte einfache und stabile Einkaufsprozesse (Ein-Klick-Kauf), denn der Umsatz verlagert sich auf standardisierte Handelsplattformen.

3

Speed kills – aber langsam sein tötet sicher.

Analysiere und optimiere die Verkaufszyklen: win fast, loose fast. Künstliche Intelligenz und Blockchain-Technologie befeuern das Ganze.

4

Schnellere Kundenentscheidungen erfordern sofortige Antworten.

Kunden wollen präzise, sofortige Antworten – online. Nutze Echtzeit-Datenanalysen und Chatbots, um von Anfang an als bevorzugter Anbieter wahrgenommen zu werden.

5

Fokussiere dich auf die Generation Z, aber verliere die Generation Y nicht.

Die Gen Y bleibt wichtig, aber die Gen Z wächst in Kaufkraft. Nutze personalisierte, interaktive Ansätze wie Video-Content und YouTube – Motto: „Engage and Win“.

6

Vielen Produkten droht die Kommodifizierung.

Differenziere dich durch digitale Services und außergewöhnliche CX. Setze KI und AR ein, um personalisierte Erlebnisse zu schaffen.

7

Vertrieb & Marketing: Aus zwei mach eins.

Verschmelze beide Disziplinen. Verlage Entscheidungsprozesse ins Internet, schaffe zentrale Datenhubs und integriere CRM und Marketing Automation.

8

Berater statt Verkäufer – aber verkaufen müssen sie trotzdem.

Der Vertrieb wird zum Berater im letzten Drittel der Customer Journey. Fördere Weiterbildung, setze KI-Tools und interdisziplinäre Teams ein.

9

Verkaufen wird virtuell und greifbar. MetaSales!

Nutze haptische Tools, XR und AR, um immersive Verkaufserlebnisse zu schaffen. Integriere VCPQ – Virtual Configure, Price, Quote.

10

Alte Regeln gelten nicht mehr!

Wachstum ist exponentiell. Setze auf agile Methoden, Co-Creation, kontinuierliche Verbesserung und Innovationsmanagement, unterstützt durch KI.

RETURN ON INTERIM MANAGEMENT RoIM

Eine große Auswertung* von 700 Projekten kam zu dem Ergebnis, dass der RoIM-Durchschnitt beim Faktor **11,9** liegt.

* Quelle: "Interim Management in Deutschland", Studie der Ludwig Heuse GmbH



MEIN TRACK RECORD - IHR ERFOLG



KOMOR
INTERIM MANAGEMENT

RALF H. KOMOR
Jahnstr. 13
D-68526 Ladenburg
+49-173-148-6843
ralf@komor.de
www.komor.de

