



## **Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept**



**Download**



**Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept

*Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic*

**Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept** Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic

 [Download Spitzenleistungen im Key Account Management: Das S ...pdf](#)

 [Online lesen Spitzenleistungen im Key Account Management: Das ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic**

---

258 Seiten

Kurzbeschreibung

Das kompakte Know-how für professionelles Key Account Management

Jedes Unternehmen bedient attraktive, aber anspruchsvolle Großkunden. Entscheidend für den Verkaufserfolg ist nur die eigene Professionalität. Einerseits gilt es, die organisatorischen Voraussetzungen im Unternehmen zu schaffen. Andererseits gehen qualifizierte Key Account-Manager systematisch und mit Gespür vor. Die Neuauflage des bekannten und verbreiteten St. Galler KAM-Konzepts stützt sich dabei auf mehr als 10 Jahre Forschung und Praxiserfahrung mit zahlreichen Praxisbeispielen und konkreten Lösungen.

Univ.-Prof. Dr. Christian Belz ist Ordinarius für Marketing an der Universität St. Gallen und Direktor am Institut für Marketing. Dr. Markus Müllner ist Geschäftsführer des Hörgeräteherstellers Sonetik Schweiz AG in Zürich. Prof. Dr. Dirk Zupancic ist Professor für Industriegütermarketing und Vertrieb sowie Präsident der German Graduate School of Management and Law in Heilbronn.

„Es gilt eine Vielzahl komplexer Entscheidungen zu treffen, von der richtigen Auswahl der Key Accounts über das Entwickeln individueller Kundenstrategien bis hin zur effizienten Orchestrierung der benötigten Multi-Level-Ressourcen für die erfolgreiche Kundenbearbeitung. Das St.Galler KAM-Konzept integriert diese.“

Prof. Dr. Pius Baschera, Verwaltungsratspräsident der Hilti AG

„Das Key Account Management eines Unternehmens sorgt für den Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen in einem komplexen und immer stärker vernetzten Markt. Das Key Account Management-Team muss befähigt sein, in diesem Umfeld ein Geschäft aufzubauen, zu entwickeln, zu verfolgen und zu gewinnen, das für beide Seiten von Nutzen ist. Um diese Herausforderung zu meistern, ist ein systematischer Orientierungsrahmen erforderlich, welchen das St. Galler KAM-Konzept hervorragend geben kann.“

Fredy Portmann, Head of Large Enterprises, Swisscom Enterprise Customers

Download and Read Online Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic #7BILW96UC1D

Lesen Sie Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic für online ebook Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic Bücher online zu lesen. Online Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic ebook PDF herunterladen Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic Doc Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic Mobipocket Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept von Christian Belz, Markus Müllner, Dirk Zupancic EPub