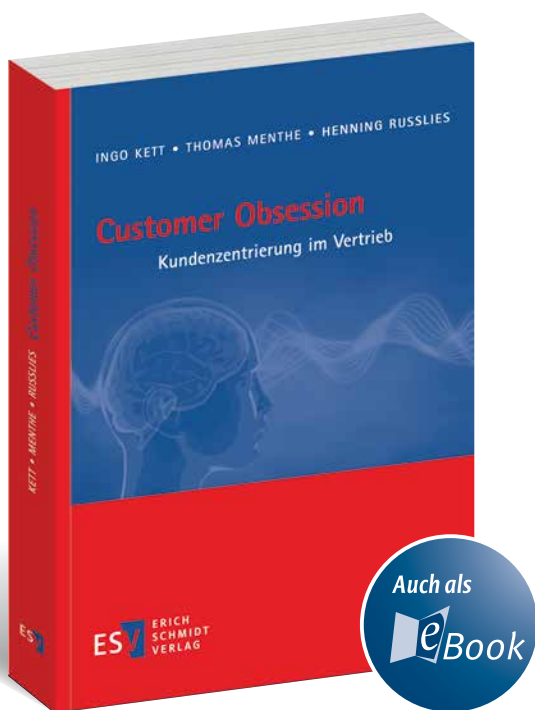


# Was Ihre Kunden beflügelt



## Customer Obsession Kundenzentrierung im Vertrieb

Von Ingo Kett, Thomas Menthe  
und Henning Russlies

2020, XIII, 302 Seiten, mit 38 Abbildungen  
und 12 Tabellen, € (D) 39,95

ISBN 978-3-503-19484-1

eBook: € (D) 36,40. ISBN 978-3-503-19485-8

Online informieren:

 [www.ESV.info/19484](http://www.ESV.info/19484)

*Customer Obsession* stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Wie Sie Ihr Vertriebsmodell mit konsequenter Kundenorientierung erfolgreich weiterentwickeln, zeigen Ingo Kett, Thomas Menthe und Henning Russlies entlang eines durchgehenden Fallbeispiels.

## Der wichtigste Entscheider im Fokus

Erfahren Sie,

- ▶ wie kundenzentrierter Vertrieb im B2B-Geschäft funktioniert, von der Begeisterung der Mitarbeiter bis zum Verstehen von Kundennetzwerken,
- ▶ wie Sie langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und sich als vertrauensvoller Partner positionieren,
- ▶ wie Sie Ihre Vertriebsmannschaft fokussiert führen und motivieren, vom Account-Plan bis zum kundengenauen Angebot, vom Kampagnen-Management bis zum Einsatz innovativer digitaler Kanäle.

»Customer Obsession ist ein inspirierendes und praktisches Buch, um die Organisation, Prozesse und Mitarbeiter auf differenzierende Kundenfokussierung auszurichten.«

Achim Berg, Bitkom-Präsident

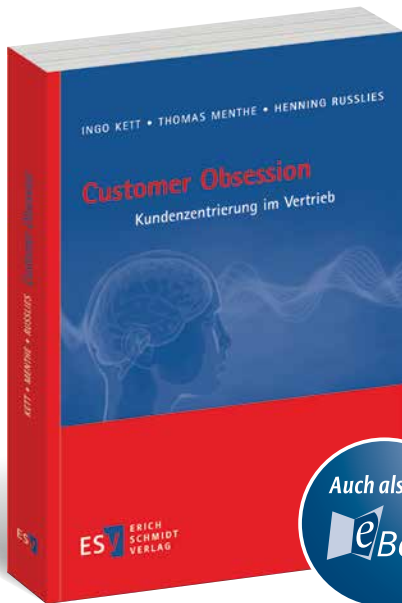
»Customer Obsession zeigt, wie Sie mit konsequenter Kundenorientierung einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil erreichen. Ein unterhaltsames, lehrreiches Buch und eine Empfehlung!«

Rolf Gibbels, Worldwide Business Development,  
Amazon Web Services

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG

Auf Wissen vertrauen





# „No client, no company“

Ausgereifte Erfolgsrezepte aus 25 Jahren Unternehmensberatung und Account-Management für alle Vertriebsprofis!

## Von den Besten lernen

**Prof. Dr. Ingo Kett** hat mehr als 25 Jahre Führungskräfte Europäischer Konzerne bei der digitalen Transformation, bei Fusionen und Technologie-Integrationen erfolgreich beraten. Er leitete für Publicis.Sapient das Consulting-Geschäft in Deutschland. Zuvor führte er als Managing Partner bei IBM Global Business Services das europäische Geschäft mit Energieversorgern. Davor war er Executive Partner für Enterprise Transformation Europa bei Accenture. Ingo Kett ist Dozent an der Universität Münster.

**Thomas Menthe** ist als Autor, Key Note Speaker und Dialogtrainer für mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne tätig. Er leitet den Vertrieb bei Amazon Web Services für den Bereich Enterprise Accounts in verschiedenen Industrien in Deutschland. Thomas Menthe hat jahrzehntelange Erfahrung bei internationalen Großunternehmen und in der Beratung im Vertrieb gesammelt.

**Henning Russlies** ist „Einkaufsversther“ und Sales Coach. Als strategischer Einkäufer saß er für einen Energiekonzern mehrere Jahre vielen Vertrieblern gegenüber. In der Industrie, bei Accenture und bei einer Boutique-Beratung hat er zahlreiche Einkaufsoptimierungsprojekte verantwortet. Mit Fokus auf kluge Digitalisierung unterstützt er Vertriebler, den Einkauf noch besser zu verstehen, um so noch leichter verkaufen zu können.

Online bestellen:

 [www.ESV.info/19484](http://www.ESV.info/19484)

## Bestellschein

### Customer Obsession Kundenzentrierung im Vertrieb

Von **Ingo Kett, Thomas Menthe**  
und **Henning Russlies**

2020, XIII, 302 Seiten, mit 38 Abbildungen  
und 12 Tabellen, € (D) 39,95. ISBN 978-3-503-19484-1

Firma / Institution .....

Name / Kd.-Nr. ....

Funktion .....

Straße / Postfach .....

PLZ / Ort .....

E-Mail .....

Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken  
per E-Mail über Angebote informieren:  ja  nein

Datum / Unterschrift .....

Fax (030) 25 00 85-275

**Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG**  
**Genthiner Straße 30 G**  
**10785 Berlin**

**Widerrufsrecht:** Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de widerrufen, Muster-Widerrufsformular auf AGB.ESV.info (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de. Weitere Informationen zum Datenschutz finden Sie unter: <https://datenschutzbestimmungen.esv.info>

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 · Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagsführung GmbH, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 · Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt