



Leistungsportfolio – DC SalesConsulting

Inhaber: Dennis Carl

Straße des Friedens 7, 98693 Ilmenau

Tel: 0160 – 35 10 007

E-Mail: dennis.carl@dc-salesconsulting.com

Web: www.dc-salesconsulting.com

Über mich

Mit über 17 Jahren Erfahrung in der Telekommunikationsbranche, in Unternehmensführung, Vertrieb, Coaching und der Beratung von Gründern begleite ich Unternehmen zielgerichtet bei ihrem Wachstum. Ich kombiniere strategisches Denken mit operativer Umsetzungsstärke.

DC SalesConsulting bietet nicht nur konzeptionelle Beratung, sondern übernimmt auf Wunsch auch die operative Umsetzung durch eigene Agenturstrukturen. Dadurch erhalten Auftraggeber eine ganzheitliche Vertriebslösung – mit Konzept, operativen Zielen und Umsetzung aus einer Hand.

Leistungsportfolio

1. Strategieberatung & Geschäftsentwicklung

- Entwicklung von Wachstumsstrategien
- Optimierung von Vertriebskanälen: Fachhandel, D2D, Tele Sales, Online
- KPI- & OKR-orientierte Steuerung

2. Vertriebsberatung & -coaching

- Skalierung von Vertriebsstrukturen
- Coaching von Vertriebs- und Führungsteams

- Rekrutierung und Steuerung von Handelsvertretungen

3. Vertriebskonzepte & Verkaufslösungen

- Erstellung individueller Vertriebskonzepte
- Wohnungswirtschaftsvertriebskonzepte
- Mehrfamilienhausvertriebskonzepte
- Cross-Selling-Konzepte

4. Führungskräfte- & Teamcoaching

- Entwicklung von Führungskompetenzen
- Teamentwicklung und Teambuilding
- Motivation und Leadership

5. Schulung & Weiterbildung

- Seminare für IHK-Lehrgänge (Betriebswirte, Wirtschaftsfachwirte)
- Schulungen in Unternehmensführung, Organisation & Vertrieb
- Individuelle Weiterbildungskonzepte

6. Franchise- & Filialsystemberatung

- Aufbau und Optimierung von Franchisestrukturen
- Standortentwicklung und Performanceanalysen
- Umsetzung von CI-Strategien

7. Interimsmanagement Vertrieb

- Temporäre Übernahme von Vertriebsleitung oder Projektführung
- Umsetzung kurzfristiger Umsatz- und Restrukturierungsziele
- Coaching & Übergabe an interne Teams

8. Zielgruppen- & Marktanalysen

- Durchführung von Marktanalysen zur Vertriebsfokussierung
- Entwicklung von Buyer Personas
- Identifikation neuer Geschäftspotenziale

9. Speaker

- Inspirierende Vorträge zu Vertriebsthemen, Digitalisierung und Unternehmensentwicklung
- Speaker auf Fachkongressen, Netzwerktreffen und Informationsveranstaltungen
- Praxisnahe Impulse aus 17 Jahren Vertriebserfahrung mit Fokus auf Telekommunikation