

# Marketing und Vertrieb – von der Hassliebe zur Symbiose (Wege aus der Beziehungskrise).

Dipl.-Kaufmann Werner Ruthmann



## Vortragsinhalte

Eigentlich ist alles klar, Marketing und Vertrieb arbeiten zusammen, um die wichtigsten Unternehmensziele wie Umsatzsteigerung, Marktanteilszuwachs etc. zu erreichen. Aber wie sieht die Realität aus? In vielen Unternehmen reden die Abteilungen kaum miteinander und nutzen jede Gelegenheit, sich gegenseitig zu mobben.

Natürlich muss eine solche Situation nicht entstehen. Es gibt Mittel und Wege, um verfeindete Organisationen wieder zusammen zu führen. Wie im „richtigen Leben“ handelt es sich auch bei diesen „Beziehungskrisen“ meist um mangelndes Verständnis für Aufgaben des jeweils anderen und um Unterschiede bei der Bewältigung alltäglicher Aufgaben. Der Vortrag zeigt Lösungsmöglichkeiten auf, wie diese „Beziehungskrise“, die schnell zur Unternehmenskrise werden kann, entschärft und positiv aufgelöst wird.

## Ihr Nutzen

- Lösung der Konflikte zwischen Marketing- und Vertriebsabteilungen
- Gemeinsame, konstruktive Vorgehensweise

## Zielgruppe

Marketing- und Vertriebsverantwortliche

## Expertise

Werner Ruthmann hat nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Köln und Münster einige Führungspositionen bei namhaften Unternehmen bekleidet. Werner Ruthmann weiß, worauf es ankommt. Er kennt Marketing und Vertrieb und die dazugehörigen Anforderungen aus den unterschiedlichen Märkten und Perspektiven.

Im Jahr 2003 übernahm er die Agentur BMS, die heute Marktführer bei B2B-Customer-Loyalty-Programmen ist.

## Referenzen

Canon	Philips
DuPont	Siemens
Johnson Wax	Toyota
Nikon	Viessmann etc.

Werner Ruthmann  
Geschäftsführender Gesellschafter

BMS<sup>®</sup> Marketing Solutions  
GmbH & Co. KG  
Agentur für Vertriebsmarketing

Prinz-Friedrich-Straße 28e, 45257 Essen  
fon 02 01 · 89 45 80

ruthmann@bms-marketing.com,  
www.bms-marketing.com