

Analysieren. Gestalten. Verankern.

Analyse, Konzeption und Umsetzung von Veränderungsprozessen.

THEMENBEREICHE

- Kundengespräche
- Führungsrhythmus
- Zielkunden und Positionierung
- Forecast- und Pipeline-Disziplin
- Rollen und Verantwortlichkeiten
- Zusammenarbeit zwischen Sales und Delivery
- Salesprozesse und Strukturen
- Kommunikation im Wandel

FORMATE

- Analyse und Standortbestimmung
- Workshops
- Sparring mit Führungskräften
- Begleitung und Interim Management

FÜR WEN

- CEOs
- Geschäftsleitungen
- Head of Sales
- Salesorganisationen
- Unternehmen im Wandel

WIRKUNG

- Mehr Transparenz und Klarheit
- Höhere Verlässlichkeit im Vertrieb
- Bessere Zusammenarbeit zwischen Teams
- Nachhaltige Verankerung von Veränderungen



CARLOS | ROSAL
TRANSFORMATION ENGINEER

www.carlosrosal.com

profilingvalues

insights