

# Marcel Baldt



Sales-Leader, Unternehmer und Speaker Marcel Baldt ist mit 10 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen Sales & Marketing einer der führenden Experten für das Thema Vertrieb und Marketing im deutschsprachigen Raum. Er steht für eine neue Generation an Sales-Experten, der die Bereiche Vertrieb und Digitalisierung verbindet und mit seiner besonders empathischen Art vermittelt. Der Diplom-Ökonom beschäftigt sich in seinen Vorträgen und Coachings mit den Möglichkeiten und Herausforderungen für Unternehmen in Zeiten der Transformation – insbesondere mit dem Fokus der Umsatzgenerierung im digitalen Wandel. Er verbindet in seinen unterhaltsamen Vorträgen hohen Praxisbezug mit einem starken wissenschaftlichen Fundament und begeistert somit namhafte Kunden verschiedenster Unternehmensgrößen aus den unterschiedlichsten Branchen. Darüber hinaus ist Marcel Baldt als freier Dozent und ehrenamtlicher Coach unter anderem an der Business Academy Ruhr, der Worldfactory der Ruhr Universität Bochum und dem NUK Neues Unternehmertum Rheinland tätig.

## „Käuferverhalten in Zeiten der Digitalisierung – Wer sein Vertrieb nicht wappnet hat verloren!“

### THEMEN

- + Käuferverhalten in Zeiten der Digitalisierung – Warum Entwicklungszyklen immer kürzer werden und die Veränderungsgeschwindigkeit steigt**
  - Buzzword Digitalisierung: Was Sie ist, welche Irrtümer es gibt und Sie es für sich nutzen können.
  - Geschwindigkeit: Die unterschätzte Gefahr des exponentiellen Wachstums auf Ihren vertrieblichen Erfolg.
  - Das Internet ist immer da: Die Grenzen zwischen Offline und Online verschwinden – auch im Vertrieb.
  - B2B oder B2C: Der Wandel des Kunden.
- + Die Epoche der Kundenzentrierung – Werden Produkte und Dienstleistungen immer austauschbarer?**
  - „Der Kunde ist König“: Was es nicht schon immer das Ziel, zufriedene Kunden zu haben?
  - Die neue Herausforderung „Kundenerwartung“: Was er erwartet, wie der Zugang zum Neukunden aussieht und welche Rolle die Transparenz spielt.
  - Wie erfolgreiche Unternehmen mit diesen Herausforderungen umgehen, Big Data gezielt einsetzen neue Technologien nutzen, um aus Kunden loyale Fans zu machen!
- + Persönlicher Verkauf im Wandel der Digitalisierung.**
  - Warum die persönliche Interaktion zwischen Verkäufer und Käufer durch die Digitalisierung in dem stärksten Wandel der Geschichte ist.
  - Warum der persönliche Verkauf trotz sinkender Interaktionen zwischen Kunde und Verkäufer immer wichtiger wird.
  - Wie Sie andere von Ihren Ideen begeistern und überzeugen können.
- + Fluch und Segen des ersten Eindrucks: Wie Sie Körpersprache und Rhetorik gezielt im persönlichen Verkauf einsetzen.**

### REFERENZEN & PRESSE

**Interview:** „Vertrieb für Startups: Tipps vom Sales-Profi“ @RuhrGründer  
**Artikel:** „Die Digitalisierung im B2B Vertrieb“ @förderland  
**Artikel:** „Vertrieb für Start-ups“ @StartupValleyNews

**Auszug Firmenreferenzen:**

Robert Bosch, Beautyself, Janus Digital, Mellon Services, Ruhr Hub, Territory Embrace, Masterplan com, The City Shoppers, Eventspass, 9Elements, Digitalhats

**Stimmen:**

„Verkaufsberater sehen sich, durch die fortwährende Digitalisierung, kontinuierlich mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Um den fortlaufenden Erfolg einer Vertriebseinheit zu gewährleisten, nehmen qualitative und individuelle Weiterbildungsangebote einen immer höheren Stellenwert ein. Aus dem Grund begrüße ich es, dass Marcel sich dieser Thematik so passioniert annimmt.“

**Prof. Dr. Christian Schmitz, Lehrstuhlinhaber Sales Management Department, Ruhr-Universität Bochum**

„Bereits im Vorfeld der eigentlichen Veranstaltung war die Zusammenarbeit mit Marcel sehr zielgerichtet und professionell. Marcel weist eine hohe Kompetenz im Bereich Sales aus und sticht darüber hinaus durch eine offene, sympathische und überzeugende Art heraus. Durch seine langjährigen Erfahrungen in der Start-up-Szene profitiert die Gründerszene von seiner Expertise.“

**Nelson Ribas, Project Manager, ruhr:HUB GmbH**

„Die Zusammenarbeit mit Marcel war absolut professionell und angenehm. Marcel hat bei uns einen Workshop zum Thema Online Marketing abgehalten. Sowohl in der Breite als auch in der Tiefe verfügt Marcel über sehr fundiertes Wissen und ist dadurch in der Lage, die Workshop-Inhalte souverän & flexibel auszugestalten.“

**Dr. Tobias Krüger, Consumer Insights & Analytics Manager, Robert Bosch GmbH**

### HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

- Impulsvortrag** Honorargruppe **F**
- Tagessatz** Honorargruppe **F**
- Reisekosten** **Idstein**
- Vortragssprachen**

### LIVE-BOOKING



### MEDIEN & EMPFEHLUNG

