

# Martin Limbeck, CSP



Der Unternehmer ist nicht nur einer der erfolgreichsten Verkaufsexperten Europas, sondern auch Autor zahlreicher Bestseller sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der LIMBECK® GROUP. Mit über 25 Spezialisten unterstützt die LIMBECK® GROUP mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei, ihre B2B-Vertriebsperformance zu steigern und maximale Sales Results zu erzielen. Martin Limbeck ist ein Kind des Ruhrgebiets: klar, wahr und auf den Punkt. Bei ihm und seinem Team gilt: Weniger Show – mehr Anpacken! Statt Trainings von der Stange fertigt die LIMBECK® GROUP für jeden Kunden den perfekt sitzenden Weiterbildungsmaßanzug an. Individuell abgestimmt auf Wünsche und Bedürfnisse. Neben Vorträgen und Seminaren unterstützt er gemeinsam mit seinem Team Unternehmen auch durch Interimsmanagement, begleitet den Vertriebsaufbau und steht Führungskräften und Mitarbeitern als Sparringspartner zur Seite. Limbeck selbst ist das beste Beispiel dafür, dass sich ehrliche, harte Arbeit auszahlt: Disziplin, Ehrgeiz und der absolute Wille zum Erfolg haben ihn dahin gebracht, wo er heute ist. Martin Limbeck lebt, was er lehrt – und zeigt gemeinsam mit seinem Team Unternehmen den Weg zum Erfolg.

**„Klar, wahr und auf den Punkt“**

THEMEN

- + **Limbecks Vorträge sind ...**
  - ... klar, weil er kein Blatt vor den Mund nimmt
  - ... wahr, weil er jede Erfahrung selbst gemacht hat
  - ... auf den Punkt, weil er sagt, was Sache ist
- + **Limbeck. Vertriebsführung.**
  - Agile Vertriebsführung in digitalen Zeiten
  - Führung zwischen Macht, Moral und Effizienz
  - Mitarbeiter langfristig binden, motivieren und begeistern
- + **Limbeck. Verkaufen.**
  - Neue Methoden der Kundenrecherche und -gewinnung
  - selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
  - Expertenstatus aufbauen im Kopf des Kunden
- + **Der neue Experte heißt Kunde – Verkaufen in digitalen Zeiten**
  - Die Folgen veränderten Kaufverhaltens
  - Kunden beraten, begleiten und begeistern
  - Präsenz und Kompetenz online wie offline

REFERENZEN & PRESSE

**Auszug Referenzliste:** Allianz, Amadeus FiRe, Arcor, Bayer Healthcare, Commerzbank, Costa, Derpart, Dresdner Bank, Ebay, Helcotec, IKB Leasing, LBB, LBS, Miele, Motorola, Porsche, Remondis, Securitas, Siemens, Tchibo, Telefonica, Telekom, TNT, Toshiba, Wisag, Zeppelin

**2016:** Großer Preis des Mittelstandes

**2019:** Beste Arbeitgeber in NRW

Dreifacher Bronze-Preisträger des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching.

„Martin Limbeck ist Top Verkaufstrainer. Einer der Stars seiner Branche.“ **ARD**

„Martin Limbeck ist der Verkaufsexperte, einer der meistgebuchten und bestbezahlten Speaker im deutschsprachigen Raum – und bekannt für Klartext.“ **RTL**

„Limbeck verkauft. Er kann nicht anders. Es ist die Rolle seines Lebens.“ **managerSeminare**

„Martin Limbeck, ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht – und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln.“ **Cash**

www.speakers-excellence.com



HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

|                         |                 |
|-------------------------|-----------------|
| <b>Impulsvortrag</b>    | Honorargruppe C |
| <b>Tagessatz</b>        | Honorargruppe C |
| <b>Reisekosten</b>      | Wesel           |
| <b>Vortragssprachen</b> |                 |

LIVE BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Limbeck. Verkaufen.: Das Standardwerk für den Vertrieb**  
ISBN: 978-3869368634  
58,99 €



**Limbeck. Vertriebsführung.: Das Standardwerk für Sales Management**  
ISBN: 978-3869369310  
39,00 €