

Martin Limbeck, CSP



Der Unternehmer ist nicht nur einer der erfolgreichsten Experten für Sales und Leadership in Europa, sondern auch fünffacher Bestsellerautor sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der LIMBECK® GROUP. Mit seiner Mannschaft begleitet Martin Limbeck mittelständische Unternehmen und Konzerne unter anderem bei der Entwicklung ihrer digitalen Vertriebsstrategie sowie bei der Integration von digitalen Tools, KI und agilen Prozessen in bestehende Vertriebsstrukturen. Limbeck ist ein Kind des Ruhrgebiets: klar, wahr und auf den Punkt. Bei ihm und seinem Team gilt: Weniger Show – Mehr Anpacken! Trainings von der Stange gibt es bei der LIMBECK® GROUP nicht. Stattdessen startet die Zusammenarbeit mit einem Sales-DNA-Check, um Status quo, Pain Points und Entwicklungspotenzial zu ermitteln. Neben Vorträgen und Seminaren unterstützt Martin Limbeck, gemeinsam mit seinem Team, Unternehmen auch durch Consulting und Interimsmanagement, begleitet den Vertriebsaufbau und steht Führungskräften und Mitarbeitern als Sparringspartner zur Seite. Martin Limbeck lebt, was er lehrt – und macht gemeinsam mit seinem Team Unternehmen fit für Next Generation Sales.

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
 - Experten-Status aufbauen im Kopf des Kunden
- + **Der neue Experte heißt Kunde – Verkaufen in digitalen Zeiten**
 - Die Folgen veränderter Kaufverhalten
 - Kunden beraten, begleiten und begeistern
 - Präsenz und Kompetenz online wie offline
- + **Remote Sales ist gekommen, um zu bleiben!**
 - Die Zukunft des Vertriebs ist digital UND persönlich
 - Mit Social Selling Entscheider identifizieren und interessieren
 - Kunden mit Videocalls und Online-Präsentationen begeistern
- + **Dodoland: Mit der Kraft der Selbstdisziplin zu mehr Leistung**
 - Warum in uns allen ein bisschen Dodo-Verhalten steckt
 - Wieso es höchste Zeit ist, endlich fliegen zu lernen
 - Wie es jedem gelingt, ins Handeln zu kommen und mehr zu leisten

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

2022: Wirtschaftsmagnet, Exzellenzberater Deutscher Mittelstand

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**

INSPIRATION

„Seit nunmehr 30 Jahren schlägt mein Herz für das Verkaufen. Warum? Weil es für mich einer der ehrbarsten Berufe überhaupt ist. Meine Mission ist es, mein Wissen weiterzugeben, andere auf ein noch höheres Level zu begleiten und in ihre Kraft zu bringen. Damit jeder von ihnen irgendwann mit Überzeugung sagt: „Guten Tag, ich bin Verkäufer und will Ihnen etwas verkaufen.““

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

- Impulsvortrag** Honorargruppe C
- Tagessatz** Honorargruppe C
- Reisekosten** Wesel
- Vortragssprachen**

LIVE REEL



MEDIEN



Dodoland – Uns geht's zu gut! Warum wir alle wieder mehr leisten müssen
 ISBN: 978-3424202618
 22,00 €



Limbeck. Verkaufen.: Das Standardwerk für den Vertrieb
 ISBN: 978-3869368634
 59,00 €