

Willkommen bei
Deutschlands größter
Salesforce



Die **Vertriebsmanager**
Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

Knapp die Hälfte der heutigen Vorstands- und Geschäftsleitungsmitglieder hat einen Vertriebshintergrund.

48%

Fast vier Millionen Menschen in Deutschland arbeiten in Vertriebsberufen.

3,8 Mio.

Euro betrug Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2018.

3,4 Mrd.

Anzahl der branchenübergreifenden Berufsverbände im Vertrieb in Deutschland

1

Für alle, die aus Unternehmen Business machen.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

der Vertrieb wird oft als Motor und Herz eines jeden Unternehmens bezeichnet. Zu Recht, denn er trägt maßgeblich zum Erfolg im Unternehmen bei.

Der Vertrieb kennt den Markt, den Wettbewerb und den Kunden am besten. Darum müssen wir uns auch jetzt massiv verändern: Traditionelle Verkaufsprozesse müssen revolutioniert und die Mitarbeiter sowie das ganze Unternehmen fit für die Zukunft gemacht werden. Wir müssen frühzeitiger Innovationen und Trends erkennen bei einer immer schnelleren Entwicklung von Produkten und Märkten – und noch ganz nebenbei das Ergebnis des Vorjahres übertreffen.

Wir alle wissen: Wer nur auf Veränderungen reagiert, kommt im Wettbewerb zu spät! Vielmehr ist Mut gefragt, um als Impulsgeber den unternehmerischen Fortschritt voranzubringen. Wie lässt sich dieser Weg erfolgreich beschreiten? Gemeinsam! Wir alle profitieren vom Miteinander in unseren Teams, Partnerschaften und Netzwerken. Austausch auf Augenhöhe ist dabei das Schlüsselement unseres Erfolgs und Fortschritts. Genau hierfür bietet der Bundesverband des Vertriebsmanager e.V. (Die Vertriebsmanager) ein einzigartiges Forum.

Wir sind DIE führende berufsständische Vereinigung für Vertriebsmanager und Vertriebsverantwortliche aus Unternehmen, Verbänden und anderen Organisationen. In professioneller und lockerer Atmosphäre regen wir den Wissenstransfer an, tragen zur Professionalisierung unserer Disziplin bei und schärfen die Wahrnehmung unseres Berufsstandes.

Lernen Sie uns in dieser Broschüre, auf unserer Website oder auch im persönlichen Gespräch bei unseren zahlreichen bundesweiten Veranstaltungen näher kennen.

Wir freuen uns auf Sie!



Christina Riess
Präsidentin des Bundesverbandes der Vertriebsmanager e.V.





**UNSER RÜCKGRAT –
DIE REGIONALGRUPPEN**

Stärken Sie Ihr regionales Netzwerk und knüpfen Sie belastbare Kontakte auf Augenhöhe: In acht Regionalgruppen bieten wir unseren Mitgliedern vor Ort ein Forum, um ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen, das eigene Unternehmen vorzustellen sowie sich über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg kennenzulernen.



**EXPERTEN-
KOMMISSIONEN**

Als Ergänzung zu unseren vier Fachgruppen unterstützen die Expertenkommissionen Compliance und Internationaler Vertrieb alle Mitglieder mit wissenswerten Informationen, vielseitigen Hilfestellungen und nützlichen Tools für das tägliche Arbeiten in diesen spezifischen Fachgebieten.



**MITGLIEDER-
VERSAMMLUNG**

Zusammen mit Ihnen und Kollegen aus Unternehmen, Verbänden und Non-Profit Organisationen gestalten wir die Zukunft des Vertriebs auf einer gemeinsamen Plattform. Als höchstes Entscheidungsgremium findet die Mitgliederversammlung mindestens einmal jährlich, in der Regel am Vorabend des Vertriebsmanagementkongresses, statt. Hier werden die Themen und Strategien des Verbandes gemeinsam beschlossen.



MEDIEN UND INFORMATIONSDIENSTE

Mit unseren Medien informieren wir unsere Zielgruppen mit zentralen Themen aus der Vertriebszene und tragen zum regen Austausch unter Vertriebsmanagern bei. Als Mitglied steht Ihnen u. a. mit dem ePaper Business Developer Plus oder unseren praxisorientierten Servicebroschüren zu spezifischen Fachthemen ein kostenloses Informationsangebot zu aktuellen Trends und Fragestellungen im Vertrieb zur Verfügung.



FACHGRUPPENTREFFEN

Unsere vier Fachgruppen bringen bundesweit Vertriebsmanager eines Themenschwerpunktes zusammen und bieten einen Raum für Meinungsbildung, Wissenstransfer und Trends. Diese verbandsinternen Think Tanks erarbeiten Inhalte und geben diese exklusiv an die Mitglieder weiter. Zudem bilden diese Ergebnisse auch die Vorlage für die Strategiebeschlüsse der Mitgliederversammlung.



STAMMTISCHTREFFEN, BUSINESS LUNCH & BUSINESS FRÜHSTÜCK

Diese deutschlandweit stattfindenden Veranstaltungen bieten eine regelmäßige Gelegenheit zum informellen Austausch mit Vertriebsmanagementkolleginnen und -kollegen – entweder als Warm-Up für den Tag, zum Aufladen der Akkus zur Tages-Halbzeit oder als Ausklang eines anstrengenden Arbeitstages.



VERTRIEBS- MANAGEMENTKONGRESS

Als größte Fachveranstaltung für Vertriebsmanager der DACH-Region ist der VMK das jährliche Event-Highlight. Durch unsere maßgebende Mitgestaltung finden sich aktuelle Ergebnisse und Trends aller vertriebsrelevanten Themen im Programm wieder. Verschiedenste Formate geben Antworten auf zentrale Fragen, moderiert und vorgetragen von Experten, Vordenkern und bekannten Persönlichkeiten der unterschiedlichsten Disziplinen – ein lohnendes Erlebnis, das (weiter)bildet.



COACHING DAYS

Vertriebsmanager werden ständig mit neuen Themen und Herausforderungen konfrontiert. Wir unterstützen unsere Mitglieder bei der dafür notwendigen Aneignung passender Methoden und Instrumente. Das für Mitglieder kostenfreie und abwechslungsreiche Weiterbildungsangebot der Coaching Days gibt Ihnen individuell die Möglichkeit, Ihre Expertise in effektiven Workshops zu erweitern oder zu festigen.



YOUNG SALES PROFESSIONALS

Die Förderung des Vertriebsnachwuchses ist dem Bundesverband der Vertriebsmanager e.V. ein wichtiges Anliegen. Aus diesem Grund bieten wir für alle jungen und begeisterten Vertriebsmitarbeiter die Mitgliedschaft als Young Sales Professional an. Wir fördern damit aktiv den gegenseitigen Austausch zwischen erfahrenen und angehenden Vertriebsmanagern, die Entwicklung von Karriereperspektiven und das Knüpfen eines wertvollen Netzwerks.

Die Vertriebsmanager. Zahlen und Fakten.

8.500

Mehr als 8.500 Teilnehmer haben seit der Gründung des Verbandes an unseren zahlreichen Veranstaltungsformaten teilgenommen.

1.500

Rund 1.500 Vertriebsmanager aus ganz Deutschland, aus allen Branchen und aller Unternehmensgrößen sind bereits Mitglied und profitieren von unseren vielfältigen Leistungen.

08

Die acht Regionalgruppen ermöglichen unseren Mitgliedern vor Ort den intensiven und gewinnbringenden Austausch über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg, den unsere Mitglieder für ihren Erfolg im Tagesgeschäft sehr schätzen.

02

Unsere beiden Expertenkommissionen Compliance und Internationaler Vertrieb fördern den Wissenstransfer zu spezifischen Themen, indem sie allen Mitgliedern wissenswerte Informationen, nützliche Tools und vielseitige Tipps zur Verfügung stellen.

2013

Wir sind ein sehr junger Verband, der auf Initiative von Top-Managern im Vertrieb tragender Großunternehmen der deutschen Wirtschaft gegründet wurde, um ein Forum zur Qualifizierung und Professionalisierung des Berufsstandes der Vertriebsmanager zu schaffen.

120

Über 120 hochkarätige Events, von Stammtischen über Regionalgruppentreffen bis hin zu Sonderformaten, stehen unseren Mitgliedern mittlerweile deutschlandweit im Jahr zur Auswahl – natürlich kostenfrei.

04

Die vier Fachgruppen des Verbandes bilden Digitalisierung, Frauen im Vertriebsmanagement, Mitarbeiterführung und -förderung sowie Kundenbeziehungsmanagement.

01

Mit über 500 Teilnehmern bildet der Vertriebsmanagementkongress jedes Jahr ein besonderes Highlight für unseren Verband und den gesamten Berufsstand der Vertriebsmanager.

„Vertrieb ist Leidenschaft und Herausforderung, weil kein anderer Bereich so vielen Anforderungen genügen muss: Weiterentwicklung von Produkten, Erschließung neuer Märkte, Weiterentwicklung von Skills, Prozessen und Methoden, Weiterbildung seiner Führungskräfte und Mitarbeiter, Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Vertrieb ist Vorreiter und Impulsgeber, daher muss Vertrieb nachhaltig sein! Die Vertriebsmanager bringen es auf den Punkt: eine Gemeinschaft Gleichgesinnter, die sich offen und engagiert hierfür einsetzen.“

Christina Riess

Präsidentin

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.



„Vertrieb ist die Kommunikationsschnittstelle zwischen dem Markt und dem eigenen Unternehmen. So wie sich in wenigen Jahren Handelslandschaften und Marktzugänge rapide verändert haben, hat sich das Aufgabenportfolio des Vertriebs massiv gewandelt. Die Herausforderung, diesen Wandel zu managen, hat jeder Vertriebsverantwortliche. Die Vertriebsmanager stellen für mich die perfekte Plattform dar, den Austausch mit Vertriebsmanagern unterschiedlichster Branchen zu pflegen und gemeinsam die Zukunft aktiv zu gestalten.“

Armin Herdegen

Regionalleiter Nordrhein-Westfalen

„Der Vertrieb hat eine herausragende Bedeutung für den Unternehmenserfolg. In Zeiten von Industrie 4.0, Globalisierung, Digitalisierung und letztlich immer leichter vergleichbaren Produkten und Dienstleistungen nimmt dies tendenziell noch weiter zu. Dennoch wird unsere anspruchsvolle Profession zu wenig wertgeschätzt und hat kaum eine Lobby. Um ein adäquates Verhältnis zwischen zuerkannter und tatsächlicher Bedeutung des Vertriebes herzustellen, sind für mich *die Vertriebsmanager* als einzigartiges Bündnis Gleichgesinnter genau richtig.“

Frank Völkner
Vizepräsident



„Der Verband hat mir als Nachwuchskraft eine Plattform gegeben mich weiterzuentwickeln, auszutauschen und auf Augenhöhe mit Vertriebsmanagern in den Dialog zu gehen. Hier habe ich das erste Mal Erfolgsgeschichten von Frauen im Vertrieb gesehen und durfte von deren Erfahrungen und Wissen partizipieren. Es hat mir Mut gemacht und ist für mich und meine Karriereplanung im Vertrieb sehr wichtig.“

Ann-Kathrin de Moy
Fachgruppenleiterin
Mitarbeiterführung und -förderung



Mitglied werden lohnt sich!

Vernetzung

Diskutieren Sie mit anderen Professionals und profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch in unserem Netzwerk von rund 1.500 Vertriebsmanagern in ganz Deutschland.

Verantwortung

Durch zahlreiche Aus- und Weiterbildungsangebote, gelebte Vielfalt, und Nachwuchsförderung leisten wir einen essentiellen Beitrag für die Qualität, Anerkennung und konsistente positive Entwicklung unseres Berufsstandes.

Vorreiter

Erhalten und geben Sie Anregungen, um Vertrieb neu zu denken, seien Sie informiert über Branchentrends und sammeln Sie Inspiration für Ihre berufliche sowie Ihre persönliche Entwicklung.

Vertriebsmanagementkongress

Erhalten Sie als Mitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager e.V. einen exklusiven Rabatt für den führenden Branchentreff!

Vertretung

Wir geben dem Vertrieb ein Gesicht und eine Stimme gegenüber Politik, Wirtschaft und Medien. Wir leisten aktiv Imagearbeit für Vertriebsmanager und vertreten Ihre Interessen.

Veranstaltungen

Als Mitglied haben Sie jährlich die Auswahl aus über 120 hochkarätigen und dazu kostenfreien Events zu praxisnahen Vertriebsthemen, zur Weiterbildung und vor allen Dingen zum Netzwerken.

Vorteile

Unser weitreichendes Serviceangebot erstreckt sich u. a. über Corporate Benefits, ein Freiabonnement des Fachmagazins Business Developer Plus sowie exklusiven Zugang zu Studien, Servicebroschüren und Newslettern.

Verwirklichung im Vertrieb

Engagieren Sie sich in unseren Fach- und Regionalgruppen sowie Expertenkommissionen. Seien Sie Impulsgeber!

So werden Sie Mitglied



Vollmitgliedschaft

Sie sind Vertriebsmanager, d.h. Sie sind in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Aufgaben des Vertriebs als Managementaufgabe betraut, beispielsweise auch in Funktion als Key Account Manager, Interim-Manager oder in vertriebszugehöriger Disziplin (Marketing, Proposal Management, Customer Service/ Kundendienst, Business Development etc.).

Sie nehmen Führungsverantwortung wahr, tragen Personalverantwortung, indem Sie Vertriebsfachkräfte anleiten und/oder Budgetverantwortung.

Sie leisten die Steuerung indirekter Vertriebsstrukturen oder sind in sonstiger Weise Fachführungskraft für den Vertrieb, ohne dabei jedoch selbst für Dritte in Fragen des Vertriebs beratend tätig zu sein.



Young Sales Professional Mitgliedschaft

Sie sind hauptberuflich als Vertriebsmanager tätig und mit ersten Managementaufgaben betraut, tragen jedoch noch keine Personal- und/oder Budgetverantwortung für den Vertrieb. Zudem haben Sie das 35. Lebensjahr noch nicht vollendet.



Förderpartnerschaft

Sie möchten Zugang zu Unternehmensentscheidern erhalten, Teil eines Exzellenz-Netzwerks sein und neue, individuelle Formate und Kooperationen entwickeln.

Sie möchten in den Vertriebsmanagementkongress, den größten Branchentreff im deutschsprachigen Raum, eingebunden werden, Ihre Sichtbarkeit erhöhen und die Weiterbildungsoffensive im Vertrieb vorantreiben.

Sie bekennen sich zu den Zielen unseres Verbandes und möchten diesen durch Ihre Beiträge fördern.



www.dievertriebsmanager.de/mitglied-werden



Kontakt

Sarah Wagener
Leiterin der Geschäftsstelle

E-Mail: info@dievertriebsmanager.de
Tel.: +49 30 848597-300

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.
Oberwallstraße 24
10117 Berlin



www.dievertriebsmanager.de