

## **Sales Strategies geht mit Schwerpunkt Media-Sales an den Start**

Strategische Planung und operatives Know-how steigern die Umsätze.

Nach langjähriger Erfahrung im Verlagsbereich und als Herausgeber von Wirtschaftsmedien machte sich Ruben Wasicky gemeinsam mit seinem Partner Stefan Westermayer im letzten Jahr selbstständig, um Unternehmen mit ihrem Know-how in Sachen Verkauf und strategischer Beratung zu unterstützen. Nach einem ersten erfolgreichen Arbeitsjahr präsentieren Wasicky und Westermayer Mitte April 2005 ihr Unternehmen unter dem Namen "Sales Strategies" und spezialisieren sich auf die Teilbereiche Media-Sales und Business-Sales.

Sales Strategies sieht sich nicht nur als Berater, sondern übernimmt auch die operativen Aufgaben des Verkaufs. So zählt die Schaffung der nötigen Infrastruktur ebenso zum Aufgabengebiet des Unternehmens, wie die Schulung von Mitarbeitern, der Aufbau von Verkaufsabteilungen und eben die strategische Beratung. Im operativen Bereich wird nicht nur die operative Verkaufstätigkeit abgewickelt, sondern auch die Erstellung von Verkaufsunterlagen und die richtige Angebotslegung abgedeckt. Dank der ausschließlich leistungsorientierten Honorierung möchte man die Dienstleistungen auch kleineren und mittleren Unternehmen anbieten. "So lange man vom Produkt überzeugt ist und realistische Chancen ortet" ergänzen die beiden Vermarkter.

Im medialen Bereich setzt Sales Strategies vor allem bei der Entwicklung der einzelnen Medien zur besseren Vermarktbarkeit an, wobei die Spanne von eigens entwickelten Sonderthemen bis zu sinnvollen Kooperationspaketen reicht. Ganz bewusst bietet man diese Dienstleistungen nicht nur in Österreich, sondern im gesamten deutschsprachigen Raum an.

Nicht viel anders gestalten sich die Aufgaben im Business-Sales, wo man durch die Optimierung der Kontakte zu bestehenden Kunden eine strukturelle

Umsatzsteigerung anvisiert und mit einem geplanten und laufenden Aufbau von Neukunden am Umsatz von morgen arbeitet.

Sales Strategies bietet sowohl die Full Service-Betreuung des gesamten Verkaufs an, als auch einzelne Teilbereiche. Zu den Kunden zählen Wasicky und sein Team unter anderem den Echo Media Verlag, Cyncamp Uni-Werbung, Radio Stephansdom und die Jazzzeit.

Online präsentiert man sich unter [www.salesstrategies.at](http://www.salesstrategies.at).

Rückfragehinweis:

leisure communication group

Alexander Khaelss-Khaelssberg

T (+43 676) 844862 100

E [khaelssberg@leisurecommunication.at](mailto:khaelssberg@leisurecommunication.at)