

&

Erfolgsgeschichten  
auf die wir besonders stolz sind

---

[BUHR-TEAM.COM](https://BUHR-TEAM.COM)

# Mehr Erfolg im Vertrieb durch wirksame Führung

— das ist **BUHR & TEAM**

## Unser Team

---

Seit unserer Gründung 2006 als go! Akademie für Führung und Vertrieb GmbH und der Umwandlung zur Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG im Jahr 2013 verfolgen wir leidenschaftlich das Ziel, Unternehmen zu unterstützen, ihre Vertriebsteams durch starke Führung und maßgeschneiderte Trainingsprogramme zu Höchstleistungen zu führen.

Mit 42 Teammitgliedern, die in 10 Ländern und 6 Sprachen international tätig sind, bieten wir exzellente Trainingsqualität und fundierte Beratung, um Führungskräfte und ihre Vertriebsteams zu nachhaltigem Erfolg zu führen. Unsere zertifizierten Trainerinnen sind methodisch und didaktisch bestens ausgebildet, um den Herausforderungen in der Führung von Vertriebsorganisationen gerecht zu werden und die Leistung ihrer Teams spürbar zu steigern.

Unser Team entwickelt sich ständig weiter durch regelmäßige Fortbildungen im Kreis der besten Trainerinnen und durch innovative Lernformate wie Teach-Ins, Trainertreffen und Online-Workshops.

## Unser Ansatz

---

Buhr & Team unterstützt Führungskräfte im Vertrieb dabei, ihre Teams durch kontinuierliche Entwicklung und messbare Erfolge zu motivieren und zu Spitzenleistungen zu führen. Unser hybrider Ansatz kombiniert die Vorzüge von Präsenztrainings mit den flexiblen Möglichkeiten digitaler Lernformate. Dadurch gewährleisten wir, dass Vertriebsleiterinnen und ihre Teams sich kontinuierlich weiterentwickeln und ihre Fähigkeiten in einer dynamischen Vertriebswelt verbessern.

Unsere Leistungen umfassen neben maßgeschneiderten Trainings und Coachings auch die Entwicklung von Blended-Learning-Konzepten sowie digitalen Lerninhalten, die speziell auf die Bedürfnisse von Vertriebsteams und Führungskräften im Vertrieb zugeschnitten sind.

Mit über 11.000 durchgeführten Trainingstagen und jährlich rund 10.000 Teilnehmerinnen verfügen wir über eine immense Erfahrung, wenn es darum geht, Vertriebsleiter\*innen und ihre Teams zu befähigen und Unternehmenserfolg durch wirksame Vertriebsführung zu steigern.

# Unser **Clean Performance System** — maßgeschneiderte Weiterbildung für nachhaltigen Erfolg

Die Anforderungen an Führungskräfte und Vertriebsteams verändern sich stetig. Das Clean Performance System bietet einen strukturierten und wirkungsvollen Ansatz zur Entwicklung zentraler Kompetenzen.

Unser System verbindet maßgeschneiderte Weiterbildungsmaßnahmen mit praxisnahen Lösungen, die speziell auf die individuellen Bedürfnisse Deines Unternehmens abgestimmt sind – um Dein Team und Deine Organisation auf die Herausforderungen von heute und morgen optimal vorzubereiten.



Das Clean Performance System bietet gezielte Trainings, die nicht nur Wissen vermitteln, sondern das Handeln und Denken Deiner Mitarbeiter\*innen nachhaltig verändern. Es hilft dabei, komplexe Themen zu vereinfachen, Motivation zu fördern und eine Lernkultur zu etablieren, die langfristig zum Erfolg führt.

Unser Trainingsansatz konzentriert sich auf **drei entscheidende Bereiche:**

- **Clean Leadership:** Werteorientierte Führung, die Dein Team inspiriert und zu Höchstleistungen motiviert.
- **Clean Sales:** Effizienter Vertrieb, der nicht nur verkauft, sondern begeistert.
- **Clean Communication:** Professionelle Kommunikation, die Menschen und ihre Herzen erreicht.

Dieser Ansatz stärkt die Führungskompetenzen, steigert messbare Vertriebserfolge und verbessert die Kommunikation – sowohl intern als auch extern. Durch maßgeschneiderte Lösungen verschaffen wir Deinem Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil.

# Fallstudien

## BUHR & TEAM

### 1 — Santander Mobility



#### Herausforderung:

Santander Mobility stand vor der Aufgabe, seine Kfz-Finanzierungsdienste weiterzuentwickeln, um den veränderten Kundenanforderungen und Marktveränderungen gerecht zu werden.

Die zunehmende Digitalisierung und der Trend zu nachhaltigen Mobilitätslösungen forderten das Unternehmen heraus, das Top-Management, die Vertriebsführungskräfte und den Außendienst gezielt durch Trainings- und Entwicklungsmaßnahmen auf neue Marktbedingungen und veränderte Kundenverhalten vorzubereiten.

Eine agile Führung und eine optimierte Vertriebsstrategie waren entscheidend, um sowohl auf die wachsende Nachfrage nach flexiblen Finanzierungsmodellen als auch auf die Herausforderungen eines sich wandelnden Mobilitätsmarkts zu reagieren.

#### Unser Ziel:

Das Ziel war es, durch gezielte Führungs- und Vertriebsstrainings die Kompetenzen und das Zusammenspiel der Führungskräfte und Vertriebsteams zu stärken, um:

- Führungskräfte bei der Umsetzung des Change im Unternehmen zu unterstützen
- Vertriebsführungskräfte und Außendienstmitarbeitende in effektiver Kundenansprache und Vertriebsstrategien zu stärken
- Die interne Kommunikation zu optimieren, um die Umsetzung nachhaltiger Projekte zu beschleunigen und Synergien zwischen Teams zu fördern
- Das Weiterbildungsangebot auf die Anforderungen anzupassen und die internen Experten zu zertifizierten Trainingsexperten weiterzubilden.



## 1 — Santander Mobility



### Lösung:

### BUHR & TEAM implementierte das Clean Performance System in vier Phasen:

#### 1 — Strategiephase:

Zu Beginn führten wir 1:1 Interviews, Trimetrix-Analysen und den Clean Leader Kompetenzcheck durch, um ein detailliertes Kompetenzprofil der Führungskräfte und Außendienstler zu erstellen. Die Analyse half uns, spezifische Lernbedarfe zu identifizieren und darauf basierend eine maßgeschneiderte Lernstrategie zu entwickeln.

#### 2 — Inspirationsphase:

Durch motivierende Kick-off-Workshops und interaktive Vorträge wurde das Team inspiriert, sich auf die Lernziele einzulassen. Die Workshops deckten sowohl Führungs- als auch Vertriebskompetenzen ab.

#### Das waren unsere Hemmschwerpunkte:

- **Führungskräfte:** Agile Führungstechniken, Change Management und digitale Transformation
- **Vertriebsteams:** Kundenorientierte Kommunikation, Verkaufspsychologie und strategische Vertriebsplanung

#### 3 — Entwicklungsphase:

In dieser Phase fanden 36-monatige Intervalltrainings statt. Diese Trainings wurden in kleinen Gruppen von 8-10 Personen durchgeführt, um eine intensive Betreuung zu gewährleisten.

#### Die Lernreisen wurden durch:

- Live-Online-Mentoring begleitet, um den Praxistransfer sicherzustellen
- Individuelle Coachings halfen den Führungskräften, die in den Trainings erlernten Methoden direkt in ihren Arbeitsalltag zu integrieren



## 1 — Santander Mobility



### Erworbene Kompetenzen:

- **Führungskräfte:**
  - Agiles Führen: Effiziente Anpassung an Marktveränderungen und Krisensituationen
  - Change Management: Planung und Implementierung von Veränderungen in dynamischen Umgebungen
  - Strategisches Denken: Langfristige Planung zur Förderung von Innovationen und nachhaltigen Mobilitätslösungen
- **Vertriebsteams (Außen- und Innendienst):**
  - Kundenzentrierte Vertriebsstrategien: Effiziente Bedarfsanalyse und passgenaue Angebote
  - Verkaufspsychologie: Besseres Verständnis von Kaufmotiven zur Optimierung der Kundeninteraktion
  - Kommunikationskompetenzen: Klarere und zielgerichtete Kommunikation mit Kunden und internen Stakeholdern
- **Trainerische Kompetenzen:**
  - Didaktische Fähigkeiten: Vermittlung von komplexen Inhalten in verständlicher und praxisnaher Weise
  - Coaching und Mentoring: Individuelle Förderung von Teammitgliedern zur nachhaltigen Entwicklung ihrer Fähigkeiten
  - Feedbackkultur: Aufbau einer offenen und konstruktiven Feedbackkultur zur kontinuierlichen Verbesserung und Leistungssteigerung

### 4 — Befähigungsphase:

Die Implementierung der neuen Methoden wurde durch interne Trainerausbildungen und die Beratung und Begleitung der Santander-eigenen Akademie unterstützt.



#### Das Ergebnis:

Santander Mobility konnte seine Führungs- und Vertriebskompetenzen nachhaltig verbessern. Die Teams waren besser in der Lage, innovative Mobilitätsprojekte effizient umzusetzen und Vertriebsziele zu erreichen. Durch die verbesserte interne Kommunikation wurde die Zusammenarbeit zwischen Führung und Vertrieb optimiert, was zu einer agileren und anpassungsfähigeren Organisation führte.

Jetzt kostenlose Beratung anfragen

## 2 — Brenntag GmbH



### Herausforderung:

Brenntag, ein weltweit führender Anbieter von Chemiedistributionslösungen, stand vor der Herausforderung, seine Führungskräfte und Vertriebsteams in einem globalen, dynamischen Marktumfeld zu stärken. Die Anforderungen an eine agile Führung und effizientere Vertriebsprozesse wuchsen, insbesondere im Umgang mit wachsenden Kundenanforderungen, sich schnell ändernden Märkten und der Notwendigkeit einer besseren internen Kommunikation. Das Unternehmen erkannte, dass sowohl das Top-Management, die Bereichs- und Abteilungsleiter als auch der Innen- und Außendienst auf zukünftige Anforderungen vorbereitet werden mussten, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Unser Ziel:

Das Ziel war es, durch gezielte Führungs- und Vertriebsstrainings die Kernkompetenzen des gesamten Teams zu stärken. Der Fokus lag auf:

- Verbesserung der Führungskompetenzen im globalen Marktumfeld, um strategische Entscheidungen agiler zu treffen
- Optimierung der Vertriebsprozesse, um die Kundenansprache und Vertriebsleistung zu verbessern
- Förderung einer agilen und kollaborativen Unternehmenskultur, um die bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu stärken

### Lösung:

**BUHR & TEAM implementierte das Clean Performance System über einen Zeitraum von 60 Monaten, das in vier Phasen aufgeteilt war:**

#### 1 — Strategiephase:

In der Strategiephase führten wir 1:1 Interviews mit den Top-Führungskräften, Bereichsleitern und Vertriebsteams durch. Mithilfe von Trimetrix-Analysen und dem Clean Leader Kompetenzcheck erstellten wir ein umfassendes Bild der bestehenden Kompetenzen, Stärken und Entwicklungspotenziale. Diese detaillierte Diagnose diente als Grundlage für eine maßgeschneiderte Lernstrategie, die gezielt auf die globalen Marktanforderungen von Brenntag zugeschnitten war.



## 2 — Brenntag GmbH



### 2 — Inspirationsphase:

In dieser Phase fanden motivierende Kick-off-Workshops und praxisorientierte Seminare statt, die das Team auf die bevorstehenden Lerninhalte vorbereiteten. Dabei wurden die Lernziele sowohl auf Führungskompetenzen als auch auf Vertriebsfähigkeiten ausgerichtet, um ein ganzheitliches Verständnis für die Bedürfnisse des globalen Marktes zu schaffen.

#### Themenschwerpunkte:

- **Führungskräfte:** Agiles Führen, strategische Planung und digitale Transformation
- **Vertriebsteams:** Kundenorientierte Verkaufsstrategien, Vertriebspsychologie und effektive Kommunikationstechniken

### 3 — Entwicklungsphase:

Über einen Zeitraum von 60 Monaten führten wir in regelmäßigen Intervallen Trainings in kleinen Gruppen von 8-10 Personen durch. Diese Intervalltrainings wurden in Gruppentrainings sowie individuellen Coachings durchgeführt, um das Erlernte im beruflichen Alltag anzuwenden.

#### Führungs- und Vertriebskompetenzen:

- **Top-Management und Bereichsleiter:**
  - Agiles Führen: Flexibles und strategisches Agieren in dynamischen Märkten
  - Change Management: Effiziente Umsetzung von Veränderungen und Krisenbewältigung
  - Globale Führungsstrategien: Effektives Managen und Skalieren von internationalen Teams
- **Vertriebsteams (Innen- und Außendienst):**
  - Kundenzentrierte Vertriebsansätze: Präzise Analyse und Ansprache der Kundenbedürfnisse
  - Verkaufspsychologie: Optimierung der Vertriebsprozesse durch stärkere Kundenbindung
  - Verhandlungsführung: Erfolgreiche Verhandlungen und Abschlusskompetenz



## 2 — Brenntag GmbH



### 4 — Befähigungsphase:

Die Verankerung der neuen Methoden erfolgte durch interne Trainerausbildungen, insbesondere für die Top-Führungskräfte, die somit in der Lage waren, die Trainingsinhalte intern weiterzugeben. Zudem wurde die OnlineAKADEMIE implementiert, die als digitale Lernplattform diente. Der Aufbau einer hybriden Lernwelt unterstützte das kontinuierliche Lernen und den Austausch der erlernten Inhalte im Unternehmen.

 Jetzt kostenlose Beratung anfragen



### Das Ergebnis:

Durch die maßgeschneiderten Trainingsprogramme konnte Brenntag seine Führungs- und Vertriebskompetenzen signifikant verbessern. Das Unternehmen profitierte von agilen Führungskräften, die in der Lage waren, strategische Entscheidungen in einem globalen Umfeld effizient zu treffen. Die Vertriebsprozesse wurden optimiert, was zu einer verbesserten Kundenansprache und einer stärkeren Marktpräsenz führte. Die Zusammenarbeit zwischen den Teams wurde durch eine gestärkte interne Kommunikation und eine agile Unternehmenskultur nachhaltig verbessert.

### 3 — Just Spices

#### Herausforderung:

Just Spices, ein schnell wachsendes Unternehmen in der Lebensmittelbranche, stand vor der Herausforderung, seine Führungskräfte auf die steigenden Anforderungen eines hart umkämpften und innovativen Marktes vorzubereiten. Besonders das C-Level-Management sowie die Head of-Ebene mussten in ihrer Führungskompetenz gestärkt werden, um die Unternehmensvision und das Wachstum weiter zu fördern. Eine Verbesserung der strategischen Planung, Entscheidungsfindung und der Innovationskultur waren dabei zentrale Ziele.

#### Unser Ziel:

Das Ziel war es, durch gezielte Führungstrainings das C-Level-Management und die Head of-Ebene zu stärken, um:

- Agilere Führungsmethoden zu etablieren, die es ermöglichen, das Unternehmenswachstum und die Innovationskraft effektiv zu steuern
- Strategische Planung und Entscheidungsfindung zu verbessern, um schnelle und präzise Lösungen in einem dynamischen Marktumfeld zu implementieren
- Eine nachhaltige Führungskultur zu entwickeln, die langfristige Erfolge sicherstellt

#### Lösung:

**BUHR & TEAM setzte das Clean Performance System in einem 24-monatigen Intervalltraining um, das speziell auf die Bedürfnisse von Just Spices zugeschnitten war**

#### 1 — Strategiephase:

Zu Beginn führten wir 1:1 Interviews mit dem C-Level-Management und der Head of-Ebene durch. Mithilfe von Trimetrix-Analysen und dem Clean Leader Kompetenzcheck erstellten wir ein detailliertes Profil der vorhandenen Stärken und Schwächen. Diese Analyse ermöglichte es uns, eine maßgeschneiderte Lernstrategie zu entwickeln, die den spezifischen Anforderungen von Just Spices gerecht wurde.



## 3 — Just Spices

### 2 — Inspirationsphase:

In Kick-off-Workshops wurden die Führungskräfte motiviert, sich auf die neuen Lernziele einzulassen.

#### Die Schwerpunkte der Workshops lagen auf:

- **Agiles Führen:** Schnelle und flexible Entscheidungsfindung in einem innovativen Marktumfeld
- **Strategisches Denken:** Langfristige Planung und visionäre Führung, um das Wachstumspotenzial von Just Spices voll auszuschöpfen
- **Krisenmanagement:** Umgang mit unvorhersehbaren Marktbedingungen und Herausforderungen

### 3 — Entwicklungsphase:

Über einen Zeitraum von 24 Monaten wurden regelmäßige Intervalltrainings durchgeführt. Diese fanden in kleinen Gruppen von 8-10 Führungskräften statt und wurden durch Einzelcoachings ergänzt, um die individuelle Umsetzung der erlernten Methoden in den Arbeitsalltag zu fördern.

#### Dabei lag der Fokus auf:

- Leadership Development: Führungsstile an die dynamischen Herausforderungen der Lebensmittelbranche anpassen
- Innovationsmanagement: Förderung von Kreativität und innovativen Ansätzen im täglichen Geschäft
- Strategische Entscheidungsfindung: Verbesserung der Entscheidungsprozesse im Hinblick auf Wachstum und Marktentwicklungen

### 4 — Befähigungsphase:

Die HR-Experten von Just Spices wurden durch interne Trainerausbildungen weiterqualifiziert, um die nachhaltige Verankerung der Lerninhalte zu gewährleisten. Die OnlineAKADEMIE kam bei diesem Projekt nicht zum Einsatz, da die Inhalte ausschließlich über Präsenztrainings und interne Weiterbildungsmaßnahmen vermittelt wurden.



#### Das Ergebnis:

Just Spices konnte durch die gezielten Führungstrainings seine Führungskompetenzen nachhaltig stärken. Das Unternehmen profitierte von einer verbesserten strategischen Ausrichtung, was zu schnellerer Entscheidungsfindung und einer effektiveren Umsetzung von Innovationsprozessen führte. Die interne Zusammenarbeit zwischen den Führungskräften wurde durch die gestärkte Führungskultur und die individuellen Coachings deutlich verbessert, was das Wachstum und die Agilität des Unternehmens langfristig sicherte.

# Überzeugte Kunden von **BUHR & TEAM**



# Wall of Fame

## Auszeichnungen



## Mitgliedschaften & Kooperationen



# Veröffentlichungen (Auszug)

## National



## International



# Mehr Erfolg im Business

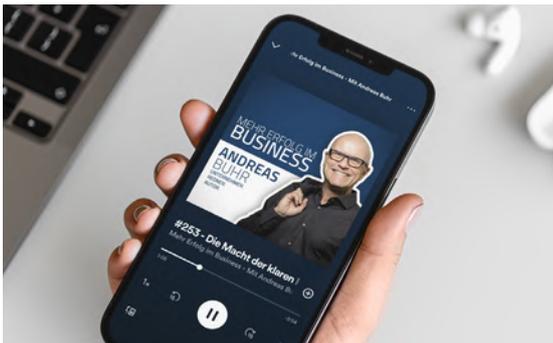
## Mehr Erfolg im Business zum Sehen



YouTube-Channel

- Anschauen:
- ▶ Trailer (0:56)
  - ▶ Wie motiviere ich mich? (7:57)
  - ▶ Creator Rednernacht (17:56)

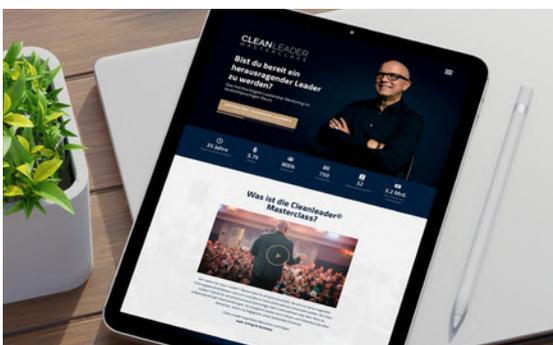
## Mehr Erfolg im Business zum Hören



Podcast

Ein Podcast für Führungskräfte, Verkäufer, Unternehmer und alle, die sich in ihrem beruflichen Handeln verbessern wollen. Erhalten Sie wertvolle Tips von Andreas und seinen prominenten Gästen, wie Bundespräsident aD Christian Wulff, Uli Hoeneß, Bülent Ceyan, Wigald Boning, Hugo Egon Balder, Laura Malina Seiler, Regine Sixt, Martina Voss Tecklenburg, und viele weitere!

## Clean Leader werden



**CLEANLEADER® MASTERCLASS buchen**

- Mehr Infos:
- ▶ Trailer ansehen
  - ▶ [www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)
  - ▶ [www.buhr-team.com](http://www.buhr-team.com)

# Du willst mit uns arbeiten — wie geht es jetzt weiter?



**Buhr & Team – für mehr Unternehmens-  
erfolg hat den Anspruch individuelle und  
bestmöglich auf Deine Situation zuge-  
schnittene Konzepte anzubieten.**

Während eines persönlichen Beratungsgesprächs werden wir gemeinsam daran arbeiten, ein passgenaues Angebot zu entwickeln, mit dem es Dir noch besser gelingt, Deine Herausforderungen mit einem nachhaltigen Konzept und den für Dich passenden Expert\*in aus unserem Team zu meistern. Die Termine für unsere Beratungsgespräche sind sehr begehrt. Um die Möglichkeit zu erhalten, mit uns persönlich darüber zu sprechen, wie Du Dienen Business Erfolg und damit Dein Unternehmen auf das nächste Level bringen kannst, benötigen wir eine genaue Ist-Analyse Deiner Situation.

## Anforderungen

Ob ein persönliches Beratungsgespräch für Dich in Frage kommt, weißt Du, wenn Du folgende Anforderungen erfüllst:

- Du bist Unternehmer\*in, Führungskraft oder HR-Expert\*in mit Umsatzverantwortung und Entscheidungskompetenz.
- Du bist offen dafür, ein Umfeld zu ermöglichen, das nachhaltiges Wachstum bietet.
- Du glaubst an die Wirkung von Trainings und lebenslangem Lernen.
- Sie sind bereit, den Preis für bessere Ergebnisse und mehr Unternehmenserfolg zu zahlen.

**Wenn Sie sich darin wiedererkennen, dann vereinbaren Sie jetzt ein persönliches Beratungsgespräch mit unseren Expert\*innen.**

 **Jetzt kostenlose Beratung anfragen**

# Dieser Artikel wurde verfasst von:



## Sebastian Berg —

Vorstand von Buhr & Team  
Autor des Artikels

Nach erfolgreichen Stationen im Vertrieb namhafter Unternehmen, entwickelt Sebastian Berg früh eine besondere Passion zum Thema Weiterbildung von Menschen und Organisationen. Seit fast 15 Jahren berät er Unternehmen zur modernen und wirksamen Weiterbildung von Führungskräften und professionellen Vertriebsorganisationen. Gemeinsam mit dem Expertenteam von BUHR & TEAM entwickelt er Lernformate & Trainingsmethoden weiter, um die Gestaltungskraft von Menschen mit den Möglichkeiten technischer Innovationen zu vereinen.

# BUHR & TEAM

FÜR MEHR UNTERNEHMENSERFOLG

---

## Kontakt

Telefon +49 (0) 211 9 66 66 45

E-Mail [info@buhr-team.com](mailto:info@buhr-team.com)



**[BUHR-TEAM.COM](http://BUHR-TEAM.COM)**

---

## Online

Dieser Code führt  
Sie zu unserer  
Website

