Jeff Thull

Renommierter Stratege und Bestseller Autor

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Jeff Thull ist ein Spitzen-Stratege und geschätzter Berater für Führungsteams bedeutender Unternehmen weltweit. Er ist Präsident und CEO der Prime Resource Group und hat die Business Transformationen von Unternehmen wie Shell, Siemens, HP, Honeywell, 3M, Microsoft, Citicorp, IBM, Raymond James und Georgia-Pacific entscheidend mitbestimmt.

"Jeff motiviert Führungskräfte, aktiv zu werden und Spaβ an der Umsetzung zu haben"

Im Einzelnen

Jeff Thull gilt als Vordenker im Bereich Verkauf und Marketing. Er ist Autor einer der meistverkauften Bücher wie Mastering the Complex Sale: how to Compete and Win When the Stakes are High, The Prime Solution: Close the Value Cap, Increase Margins, Win the Complex Sale und Expectional Selling: How be Best Connecty and Win in High Stakes Sales. Er ist auch ein Kolumnist für Inc.com und seine Artikel erscheinen in Hunderten von Fachzeitschriften.

Seine Vorträge

In seinen Präsentationen motiviert Jeff Thull Führungskräfte, aktiv zu werden und Spaβ an der Umsetzung zu haben. Er verbindet das Beste aus dem Street-Smart Verkauf und strategischer Umsetzung, alles auf dem höchsten Niveau.

Sein Vortragsstil

Seine überzeugenden, unterhaltsamen und zum Nachdenken anregenden Vorträge machen Jeff Thull zu einem gefragten Redner auf bedeutenden Konferenzen weltweit.

Themen

- Das kundenorientierte Unternehmen
- Value Life Cycle Management
- Die Schaffung von strategischen Werten
- Die Dynamik der wettbewerbsfähigen Strategie
- Das Erschliessen neuer Märkte
- Beschleunigte Produkteinführung

Sprachen

Er referiert auf Englisch.

Möchten Sie mehr erfahren?

Für ausführlichere Informationen rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail.

Wie können Sie den Redner buchen?

Per Telefon oder E-Mail.

Publikationen

2010

Mastering the Complex Sale

2006

Exceptional Selling

2005

Prime Solution