



**Martin Limbeck** ist spezialisiert auf die Themen Sales und Sales Leadership. Er ist Gründer und Geschäftsführer der Limbeck Group und unterstützt gemeinsam mit seinem Team Unternehmen in der Vertrieboptimierung.

Kontakt: [www.limbeck-group.com](http://www.limbeck-group.com)



Foto: Limbeck Group

## Martin Limbeck Sales-Experte

### Meine beruflichen Stationen:

Nach einer kaufmännischen Ausbildung habe ich als Juniorverkäufer in der Kopiererbranche angefangen. Mit 27 Jahren habe ich mich dann im Rahmen eines Franchise-Systems als Vertriebstainer selbstständig gemacht. Damit war der Grundstein für die heutige Limbeck Group gelegt.

### Das wollte ich auch mal werden:

Abgesehen von einer kurzen Karriere als Disco-Türsteher und DJ war für mich von Anfang an klar: Ich will Verkäufer werden. Nichts anderes.

### Diese berufliche Herausforderung würde mich reizen:

Wir leben in ungewohnten Zeiten, und ich finde es sehr spannend, darauf aufsetzend neue Konzepte zur Unterstützung meiner Kunden zu entwickeln.

### Wen ich gern beraten oder trainieren würde:

Wenn meine Mannschaft spielt, bin ich natürlich auch der zwölfte Mann. Im echten Leben wäre der Job als Fußballtrainer allerdings eher nichts für mich.

### Mein Arbeitsplatz ist:

Mein persönlicher „Place of Happiness“ mit Blick ins Grüne und eigenem See. Und überall dort, wo ich für meine Kunden im Einsatz bin.

### Ich verpasse niemals:

Ein Spiel von Eintracht Frankfurt.

### Als Nächstes lerne ich:

Kontinuierliche Weiterbildung ist für mich das Allerwichtigste. Aktuell arbeite ich z.B. mit der Wim-Hof-Methode daran, mich noch besser zu fokussieren und meine Abwehrkräfte zu stärken.

### So muss eine Führungskraft sein, damit ich ihr folgen würde:

Zugegeben, ich bin gern mein eigener Chef. Eine gute Führungskraft hält sich für mich an die „4 R“: Respekt vor jeder Person, klare Regeln, Richtung vorgeben und, für das Zusammengehörigkeitsgefühl im Unternehmen, Rituale pflegen.

### Mein Arbeitsmotto:

Ich habe einige, aber dieses zieht sich durch mein Leben: „Auf Dauer schlägt der Fleißige das Talent.“ Als Kind des Ruhrpotts habe ich es selbst erfahren: Talent ist zwar hilfreich, doch ohne ehrliche, harte Arbeit schaffst du es nicht an die Spitze.

### Diese Diskussion über die Arbeitswelt regt mich auf:

Es wird so viel darüber geredet, was sich jetzt ändern muss. Doch Veränderung gelingt nur, wenn man als Führungskraft bereit ist, dazuzulernen, selbst umzudenken, neue Wege zu gehen – was viele aber nicht tun. Für mich gilt daher: weniger Show, mehr anpacken!