

# Characters:

## Martin Limbeck

### Vertriebsexperte und Keynote-Speaker



Der Verkaufstrainer und Keynote Speaker **Martin Limbeck** hat sich als *der* Hardselling-Experte im deutschsprachigen Raum etabliert. Sein Spezialgebiet: das progressive Verkaufen. Limbeck ist Lehrbeauftragter an mehreren Hochschulen. Er erhielt zahlreiche Auszeichnungen, darunter 2011 die Auszeichnung „Certified Speaking Professional“ der US-amerikanischen National Speakers Association. Kontakt: [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)

#### Ihre beruflichen Stationen?

In der Schule war ich eher interessierter Beobachter als engagierter Mitarbeiter. Ich machte die Mittlere Reife und einen High-School-Abschluss in den USA. Dann absolvierte ich eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und wurde Fachkaufmann für Marketing. Meine Vertriebslaufbahn startete in der Elektronik- und Bürotechnikbranche. Es folgten verschiedene Weiterbildungen in Training und Coaching. Seit 1993 bin ich selbstständiger Trainer. Im Jahr 2000 gründete ich mein Unternehmen, das Martin Limbeck Trainings Team. Heute bin ich Referent, Vertriebsexperte und Autor.

#### Was wären Sie geworden, wenn Sie nicht im Bereich Weiterbildung gelandet wären?

Angelexperte. Damit hätte ich Hobby und Leidenschaft verbunden: Angeln verkaufen und Menschen begeistern. Oder ich wäre Angeltester geworden und würde jetzt an den schönsten Gewässern dieser Welt Angelmaterial bewerten.

#### Mit welchem Auftrag wären Sie gerne einmal konfrontiert?

Ich würde gerne Angela Merkel coachen – und damit sämtlichen Bundestagsabgeordneten eine Benchmark liefern. Gerade Politiker müssen zu einhundert Prozent hinter dem stehen, was sie sagen und tun. Mit Leidenschaft und Begeisterung seine (Dienst-) Leistung verkaufen – das haben nur ganz wenige Politiker drauf.

#### Welches Unternehmen würden Sie aus welchem Grund gerne einmal trainieren oder beraten?

Die Fußballmannschaft von Eintracht Frankfurt, meinen Lieblingsverein. Die Jungs würden lernen, mit welcher Einstellung sie langfristig stabile Leistungen abrufen können und wie sie wieder mit voller Power in die erste Liga durchstarten. Und ich hätte viel dafür gegeben, einmal mit Steve Jobs zu arbeiten, um von ihm als Visionär zu lernen. Er konnte Produkte perfekt vermarkten, obwohl der Wettbewerb teilweise technisch besser war.

#### Wie sieht Ihr Arbeitsplatz aus?

Taxi, Flugzeug, Hotel, Taxi, Flugzeug, Hotel. Als erfolgreicher Referent und Trainer gehört mir die Straße. An den wenigen Bürotagen im Jahr arbeite ich vor allem am Telefon. Ich bin kein Schreibtischmensch, ich rede lieber mit Menschen und netzwerke leidenschaftlich. Im Verkauf ist und bleibt der aktive Kundenkontakt das A und O. Das lehre ich und das lebe ich.

#### Welche Veranstaltung verpassen Sie niemals?

Den Jahreskongress des Club55. Seit 1998 bin ich Mitglied in der European Community of Experts in Marketing and Sales. Das jährliche Treffen mit Kollegen gehört für mich zum absoluten Pflichtprogramm. Das Gleiche gilt für die Convention der German Speakers Association. Networking und lebenslanges Lernen pushen mich jeden Tag. Dafür muss einfach regelmäßig Zeit bleiben.

### Was lernen Sie als Nächstes?

Ich lerne jeden Tag etwas Neues. Aktuell trainiere ich mein Englisch, um noch mehr internationales Business zu machen. Mein Ziel ist es, den amerikanischen Markt zu erobern. Auch wenn es Menschen gibt, die mir das nicht zutrauen: Nicht in Amerika bin ich schon.

### Welche Eigenschaften und Fähigkeiten hätte die Führungskraft, der Sie folgen würden?

Eine gute Führungskraft muss das, was sie lehrt und fordert, auch selber leben. Für den Vertrieb heißt das: Ein Chef, der nie selbst verkauft hat, kann keine Verkaufsmannschaft führen. Das bedeutet noch lange nicht, dass der beste Verkäufer auch der beste Leader ist. Entscheidend ist, dass das Team besser wird als die Führungskraft selbst. Wichtig ist dabei auch, dass die Führungskraft die Arbeit jedes Einzelnen wertschätzt.

### Was ist Ihr Arbeitsmotto?

„Put the pedal to the metal“ – „Nehme jeden Tag die Herausforderung an, die auf Dich wartet.“ Mit der richtigen Einstellung wirst Du Dich konsequent steigern und Deine Ziele erreichen.

### Welche Diskussion zum Thema Weiterbildung regt Sie am meisten auf?

Am meisten nerven mich die ständigen Budgetdiskussionen. Wenn es um Investitionen in Weiterbildung geht, bleibt die Frage nach den Resultaten und dem Return of Investment oft auf der Strecke. Dabei ist es wie im Fußball: Wer nicht regelmäßig und engagiert trainiert, steigt ab. In der Krise am Training zu sparen, hat keinen Sinn. Denn gerade dann brauchen Mannschaften und Mitarbeiter Optimismus, Motivation und Impulse. ■

## über 24.000 Seminare

### zur Mitarbeiter- und Führungskräftequalifizierung



finden Sie auf

[www.seminarmarkt.de](http://www.seminarmarkt.de)

