

7 Stichwortverzeichnis

a

- Aufgaben des Vertriebsmanagements 10, 23
 - Informationsmanagement 11, 61
 - Management und Führung 10, 43
 - Vertriebsstrategie und Vertriebsorganisation 10, 23

c

- Controllerunterstützung im Vertrieb 13, 67
 - Beratung für den Vertrieb 15, 74
 - Informationsversorgung im Vertrieb 14, 68
 - Kritischer Counterpart 16, 76
 - Vertriebskontrolle 15, 72
 - Vertriebsplanung 15, 71
- Customer Relationship Management 31

d

- Dotted-line-Prinzip 84

e

- Einflussfaktoren der Controllerbeteiligung
 - Genereller Einfluss von Controllern 80
 - Kooperationsgüte von Controllern und Vertrieb 82
 - Planungsintensität im Vertrieb 79
 - Spezialisierung und Institutionalisierung 83
- Entwicklungslinien im Vertriebscontrolling 85
 - Controllerprofil 88
 - Kooperation und Kommunikation 89
 - Rollenverständnis und Aufgabenkatalog 87
 - Spezialisierung und Institutionalisierung 86

f

- Festlegung Vertriebsziele und -strategie 23
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 23
 - Empirische Ergebnisse 25
 - Herausforderungen und Problemfelder 25

g

- Gestaltung Kundenbeziehungsmanagement 31
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 31
 - Empirische Ergebnisse 40
 - Herausforderungen und Problemfelder 34
- Gestaltung Vertriebsorganisation 26
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 26
 - Empirische Ergebnisse 30
 - Herausforderungen und Problemfelder 28

i

- Informationsmanagement 61
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 61
 - Empirische Ergebnisse 63
 - Herausforderungen und Problemfelder 62

m

- Management und Führung 43
 - Personalmanagement, Motivation und Führung 50
 - Planung, Zielsetzung und Kontrolle 43

p

- Personalmanagement, Motivation und Führung 50
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 50
 - Empirische Ergebnisse 61
 - Herausforderungen und Problemfelder 56
- Planung, Zielsetzung und Kontrolle 43
 - Aufgaben des Vertriebsmanagements 43
 - Empirische Ergebnisse 47
 - Herausforderungen und Problemfelder 45

S
Solid-line-Prinzip 84

U
Unternehmenserfolg 67

V
Vertriebsstrategie und -organisation 23
– Festlegung Vertriebsziele und -strategie 23
– Gestaltung Kundenbeziehungsmanagement 31
– Gestaltung Vertriebsorganisation 26