

# DUO PROFIL



PROFITIEREN SIE VON  
UNSERER **ERFAHRUNG**  
UND SCHÖPFEN SIE  
IHRE **POTENZIALE** IM  
VERTRIEB AUS.



## Duo ist methodische Praxis.

Unsere inhaltlichen Wurzeln liegen im klassischen Verkaufsverhaltenstraining. Heute hingegen bieten wir keine Verkaufstrainings im herkömmlichen Sinne an. Der Grund dafür sind veränderte Anforderungen unserer Kunden.

Die Notwendigkeit von leistungsfähigem Lösungsverkauf führte bei Duo zur Veränderung der inhaltlichen Ausprägung und des Serviceangebots. Denn in einer komplexen B-to-B-Verkaufsumgebung wird der Erfolg erst durch systematisches strategisches Vorgehen im Verkaufsprozess möglich.

Neben der Praxisorientierung und Umsetzbarkeit von Inhalten, die schon immer einen hohen Stellenwert in unserem Angebot hatten, fordern Kunden heute von Duo ganzheitliche Qualifizierungsansätze, die nachweislich zu messbaren Resultaten führen.

Die Entwicklung von Duo macht deutlich, dass wir erfahrene Vertriebsmanager sind, die den Vertrieb aus eigener Erfahrung kennen und auf fundiertes Wissen zurückgreifen können:

### Die wichtigsten Stationen in Kürze:

- 1991 Start von Mitinhaber Wolfgang Otto als selbständiger Verkaufstrainer und Partner einer Verkaufstrainerkooperation
- 1996 Gründung von DUO Training, einem Verkaufstrainingsunternehmen mit Partnernetzwerk
- 1999 Einstieg von Gerhard Münstermann als Mitinhaber
- 2001 Beginn der Partnerschaft mit Miller Heiman als Consulting Partner
- 2002 Umfirmierung in DUO Contrusting mit integriertem Dienstleistungsangebot für Verkaufsorganisationen, bestehend aus: Consulting, Training, Implementierung, Doing
- seit 2011 Miller-Heiman Distributionspartner im Silber-Status
- aktuell: umsatzstärkster Miller-Heiman Distributionspartner in Deutschland

### Unser Motto der Zusammenarbeit:

„Moving Sales – Lassen Sie uns gemeinsam Schwung in Ihren Vertrieb bringen“