

## 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