

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	7
<b>1 Vertriebsmanagement – neue Aufgabenfelder für Controller?</b>	9
Ausgangslage und Relevanz	9
Das Tätigkeitsspektrum des Vertriebsmanagements	10
Zusammenfassung	12
<b>2 Controlling – Führungsunterstützung im Vertrieb</b>	13
Das Tätigkeitsspektrum des Controllings	13
Ausprägung und Struktur des Controllings im Vertrieb – eine empirische Studie	16
Das Zusammenspiel von Vertriebsmanagement und Controlling – Führung und Führungsunterstützung	20
Zusammenfassung	22
<b>3 Vertriebsmanagement und Controlling – Managementherausforderungen und Status quo der Führungsunterstützung</b>	23
Aufgabenfeld Vertriebsstrategie und -organisation	23
Aufgabenfeld Management und Führung	43
Aufgabenfeld Informationsmanagement	61
Zusammenfassung	64
<b>4 Perspektiven des Vertriebscontrollings – mehr Verantwortung als bisher?</b>	67
Führungsunterstützung durch Controller – Erfolgswirksamkeit und Determinanten	67
Neue Aufgabenfelder für Controller – Chancen und Voraussetzungen	85
Zusammenfassung	89
<b>5 Zusammenfassung und Ausblick</b>	91
<b>6 Literaturverzeichnis</b>	95
<b>7 Stichwortverzeichnis</b>	99
<b>In eigener Sache</b>	101

