



Olaf Melsbach verstärkt als Partner das Führungsteam von Iskander Business Partner

München, 28.03.2018. Zum Jahresbeginn ist Vertriebspezialist Olaf Melsbach als Partner in das Führungsteam von Iskander Business Partner (IBP) aufgerückt. Seine langjährige Expertise liegt in der Definition und Implementierung von Unternehmens- und Vertriebsstrategien. In seiner neuen Funktion als Partner widmet sich Olaf Melsbach zukünftig dem Ausbau der Aktivitäten im TIME-Geschäft, sowie dem Eintritt in neue Branchen wie die Touristik.

Mehr als 14 Jahre Erfolgsbilanz als Strategieberater, Geschäftsführer im Mittelstand sowie Gründer eines Online-Startups bringt Olaf Melsbach in seine neue Position bei Iskander Business Partner mit. Als Cross-Industry-Experte verfügt er über breitgefächertes Know-How in den Branchen Telekommunikation, Technologie, Tourismus und Healthcare. Seine Expertise im Vertriebsbereich erstreckt sich von Markteintrittsstrategien, über Omnichannel-Vertrieb, Vertrieb im Service bis hin zu digitalen Vertriebsmodellen.

„Mit Olaf Melsbach stärken wir unsere Vertriebskompetenz weiter, vor allem in Richtung Digitalisierung“, erklärt Armin Iskander, Geschäftsführer von Iskander Business Partner. „Seine langjährige Expertise wird uns jetzt bei der Erschließung neuer strategischer Kunden zugutekommen. Ich freue mich, mit ihm gemeinsam einen weiteren wichtigen Wachstumsschritt zu gehen.“ Während die Unternehmensberatung bislang vor allem in der Telekommunikations- und Automobilbranche etabliert ist, hat sich Olaf Melsbach das Ziel gesetzt, die Vertriebs- und Digitalisierungsexpertise von IBP in die Touristik zu tragen und dort langfristig Fuß zu fassen.

„Die beiden Branchen Telekommunikation und Tourismus erscheinen auf den ersten Blick sehr unterschiedlich. Trotzdem sind sie in vielerlei Hinsicht vergleichbar – mehrstufige heterogene Vertriebsstrukturen, ein intensives Wettbewerbsumfeld und starker Digitalisierungsdruck prägen beide Branchen“, so Olaf Melsbach. Gerade das Know-How und die langjährige Erfahrung im Bereich Customer Relation Management (CRM) der TIME-Branche ist heute in einer Vielzahl von Branchen mehr denn je gefragt. Sie könne hier noch viel von der Telekommunikation lernen und sich so frühzeitig kundenzentriert aufstellen.

„Auch in Hinblick auf neue Vertriebskanäle gibt es noch enorme Potenziale. Vertrieb im Service wird von vielen Unternehmen noch nicht konsequent gelebt – viele Kundenkontakte werden bis dato vertrieblich nicht genutzt und so Chancen, den Kunden für weitere Produkte und Services zu begeistern, liegen gelassen“, sagt Olaf Melsbach. Gerade in der Touristik gehen Unternehmen heute noch nicht weit genug, um diese versteckten Vertriebspotenziale systematisch zu identifizieren und anzuheben. Vor allem im Zusammenspiel mit dem stationären Vertrieb seien hier interessante Vertriebsmodelle möglich.

Mit der Ernennung von Olaf Melsbach zum Partner geht die IBP-Gruppe einen wichtigen Schritt in Richtung Unternehmens-Expansion sowie Stärkung des Vertrieb-Know Hows.

Pressemeldung



Über Iskander Business Partner GmbH

Seit mehr als 13 Jahren unterstützt **Iskander Business Partner** führende Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Retail, Automotive, Financial Services und Tourismus bei Digitalisierungs- sowie Growth- & Value-Strategien. IBP ist **fokussiert auf die Bereiche CRM, Vertrieb, Marketing & Customer Care**. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Die Berater sind mit agilen Projektmanagementmethoden und Design Thinking bestens vertraut. Diese Expertise wird ergänzt durch einen **aktiv gemanagten Freelancer-Pool** mit Spezialisten in den Bereichen Projektmanagement, Interimsmanagement, Sales- & Marketing, Customer Care sowie Prozess- und Qualitätsmanagement. Das Aufgabenfeld der Mandate reicht von C-Level Interim Management über kurzfristige Kompetenzerweiterung bei Spezialthemen, bis hin zur Schließung von Kapazitätsengpässen auf Teamebene.

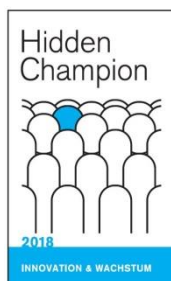
Über die Tochtergesellschaft **deliver it** besetzt die Iskander Business Partner Gruppe auf IT-Seite Projekte und Ressourcen in den Bereichen IT-Projektmanagement, Business Analyse, DWH & BI, Security, Network, etc. **Pure Business Consulting** ist voll spezialisiert auf die Bedürfnisse im B2B-Umfeld – ganzheitliche Beratung in Produkt- und Go-To Market Strategien stehen hier genauso im Vordergrund wie die Entwicklung von Digitalisierungs-, CRM- und Vertriebsstrategien.

Folgen Sie Iskander Business Partner

Facebook: www.facebook.com/IskanderBusinessPartner

LinkedIn: www.linkedin.com/company/iskander-business-partner

XING: www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh



Pressekontakt:

Fortis PR

Laura Höfken / Evelyn Erdle

i-b-partner@fortispr.de

089/45 22 78 -16 / -17