

Pressemitteilung  
25. Oktober 2017

## **Samsung Galaxy Book: Vertriebsexperte Martin Limbeck liefert Sales-Leitfaden**

### **Südkoreanischer Elektronik-Gigant setzt auf deutsches Vertriebs-Know-how beim Launch seines neuen Flaggschiffs**

**(Wesel) Das Beste aus zwei Welten: Mit dem neuen *Galaxy Book* ist Samsung erneut ein großer Coup gelungen. Das Gerät verkörpert eine neue Notebook-Generation, die viele Vorteile eines Laptops mitbringt – jedoch verpackt im schlanken und handlichen Design eines Tablets. Um mit dem neuen Flaggschiff nicht nur Endkunden zu begeistern, sondern auch Unternehmen von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten zu überzeugen, kooperiert der Konzern mit dem Verkaufsexperten Martin Limbeck. Gemeinsam mit dem renommierten Sales-Trainer und Keynote-Speaker hat Samsung einen Leitfaden erarbeitet, der Mitarbeiter dabei unterstützen soll, ihre Vorgesetzten, Kollegen und IT-Manager für das *Galaxy Book* zu begeistern.**

Tablet oder Laptop? In Zukunft müssen Sie sich nicht mehr entscheiden, denn das neue Samsung *Galaxy Book* bietet eine praktische 2-in-1-Lösung. Das leistungsstarke neue Business-Tool ermöglicht es so seinen Nutzern, in der Zusammenarbeit mit Kunden oder untereinander noch effizienter zu werden. Viele Technikfans und Early Adopter werden sich sicherlich wünschen, dass vorteilhafte neue Technologien wie das *Galaxy Book* ebenfalls in ihrem Unternehmen zum Einsatz kommen würden. Martin Limbeck, einer der bekanntesten Vertriebsexperten Deutschlands, hat für das Unternehmen verschiedene Konversationstools zusammengestellt, die Mitarbeitern dabei helfen, klare Vorteile und den konkreten Nutzen des Produkts für ihre tägliche Arbeit und das gesamte Unternehmen herauszustellen. Insgesamt drei Zielgruppen unterscheidet Limbeck dabei und liefert Hilfestellungen für die richtige Gesprächsvorbereitung und -führung mit Vorgesetzten, im Team und mit dem IT-Verantwortlichen.

Vertriebskoryphäe Martin Limbeck über die Zusammenarbeit: „Ich fühle mich wahnsinnig geehrt, dass sich ein Weltkonzern wie Samsung für meine Expertise entschieden hat. Um auch in Zukunft am Markt erfolgreich zu sein, sind im Business Effizienz, Produktivität und Mobilität die entscheidenden Faktoren. Im Bezug auf diese Punkte eröffnet das *Galaxy Book* völlig neue Möglichkeiten! Ich hoffe, dass ich mit meinen Sales-Tipps dazu beitragen kann, dass das Produkt ein voller Erfolg wird!“

Weitere Informationen sowie den Leitfaden zum Download finden Sie [hier](#).

**Martin Limbeck** ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Seit über 25 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde er mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Weitere Informationen zu Martin Limbeck und dem breiten Angebot der Martin Limbeck Training Group finden Sie auf [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de) und [www.ml-trainings.de](http://www.ml-trainings.de).

**Kontakt:**



Martin Limbeck®  
Jöckern 6  
46487 Wesel  
Telefon: +49 (0) 2859 / 90 99-20  
Telefax: +49 (0) 2859 / 90 99-2200  
E-Mail: [kontakt@martinlimbeck.de](mailto:kontakt@martinlimbeck.de)  
URL: [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)

**Pressekontakt:**



PS:PR Agentur für Public Relations GmbH  
Laura Krüppel  
Grimmelshausenstraße 25  
50996 Köln  
Telefon: +49-221-77 88 98-12  
Telefax: +49-221-77 88 98-18  
E-Mail: [laura.krueppel@pspr.de](mailto:laura.krueppel@pspr.de)  
URL: [www.pspr.de](http://www.pspr.de)