

## **Die globalen Top-Verkaufsschulungsfirmen Richardson und Sales Performance International verschmelzen**

Philadelphia und Brüssel (ots/PRNewswire) - Kartesia ist erfreut, den Abschluss des Erwerbs von Richardson bekannt geben zu können, eines weltweit führenden Anbieters von Verkaufsschulungen mit Sitz in Philadelphia (Pennsylvania), der mit Sales Performance International (SPI) verschmolzen wird, einem Portfoliounternehmen von Kartesia.

Laurent Bouvier, geschäftsführender Gesellschafter von Kartesia, sagt dazu: "Die Zahl der sich ergänzenden Elemente dieser zwei Branchenführer ist überzeugend und wird zu einem einzigartigen Paket von Kapazitäten und weltweiter Abdeckung führen, das Vertriebsabteilungen von Unternehmen beflügeln wird. Die Vereinigung von SPI und Richardson führt zu einem umfassenden Portfolio von Präsenzkursen und digitalem Lernen, technischer Unterstützung und Branchenkenntnis, das globalen Firmen zu mehr Absatz und Wachstum verhilft."

John Elsey, CEO von Richardson, und Jürgen Heyman, CEO von SPI, sagten: "Die Branche der Verkaufsschulungen besitzt jetzt einen strategischen Marktführer, der skalierbare und komplette Lösungen für Lernen und Unterstützung bereitstellt, die im Vertrieb zu messbaren Ergebnissen führen. Die Kombination unserer zwei Unternehmen stellt unseren Kunden global bewährte Verkaufsmethoden, modernste Technik für das digitale Lernen, Tools für CRM-basierten Verkauf sowie die höchst wichtige Möglichkeit zur objektiven Messung der Kapitalrendite zur Verfügung. Wir sind erfreut, uns zusammenzutun, um für unsere Kunden aus der ganzen Welt für langfristige und messbare Vertriebsresultate zu sorgen."

Richardson wurde 1978 gegründet und genießt breite Anerkennung für seine Exzellenz bei der Förderung erstklassiger Verkaufstechniken mit seinen Ansätzen unter den Bezeichnungen Consultative Selling und Connected Selling Curriculum(TM). Der Lehrplan wird mit einem gemischten Ansatz vermittelt, dem besten seiner Klasse. Zu diesem Zweck kommt Richardson Accelerate(TM) zum Einsatz, die Plattform des Unternehmens für digitales Lernen. Die Plattform vereint eine aktive Lernmethode mit herausragender Nutzererfahrung für mehr Engagement und die Übernahme neuer Fertigkeiten.

Sales Performance International wurde 1988 gegründet und ist Inhaber von Solution Selling® - gesetzlich geschützter Verkaufsvorgang und -methode. Solution Selling® und die einschlägigen Methoden liefern einen schrittweisen Ansatz, mit dem Vertriebsprofis nicht nur lernen, was zu tun ist, sondern wie sie es tun und neue Verhaltensweisen für den Weg des Käufers anzuwenden. SPI ergänzt Lernen und digitale Verstärkung mit CRM-integrierten Tools, die für effektive Umsetzung und die Messung der Resultate sorgen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Andrea Grodnitzky unter [andrea.grodnitzky@richardson.com](mailto:andrea.grodnitzky@richardson.com).

Informationen zu Kartesia

Kartesia ist ein unabhängiger, im Privatbesitz befindlicher Anbieter für Finanzierungslösungen für kleine und mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen in Europa. Im Lauf der letzten zehn Jahre hat das Team mehr als 2,4 Milliarden USD in über 100 Unternehmen investiert. Kartesia verfügt über Niederlassungen in London, Brüssel, Frankfurt, Luxemburg, Madrid und Paris.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.kartesia.com](http://www.kartesia.com)

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/PR118508/aom>

\*\*\* OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER  
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT \*\*\*

OTS0157 2019-11-22/17:10

221710 Nov 19

Link zur Aussendung:

[https://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_20191122\\_OTS0157](https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20191122_OTS0157)