



News

Warum Vertrieb in Frankreich oft nicht ins Laufen kommt

07. April 2026

Viele Unternehmen investieren Zeit, Geld und Energie in den Markteintritt. Strukturen werden aufgebaut. Positionen besetzt. Erste Kundenkontakte entstehen. Und trotzdem passiert... wenig. Der Vertrieb läuft nicht an. Nicht komplett falsch. Aber auch nicht wirklich.

Das wird dann oft so erklärt:

- „Der Markt ist schwierig.“
- „Die Kunden reagieren anders.“
- „Es dauert einfach länger.“

Das stimmt teilweise, aber es erklärt nicht alles.

Was wir häufig sehen: der Vertrieb ist da. Aber ohne klare Richtung.

- keine klare Priorisierung
- keine echte Steuerung
- keine Erwartung an Ergebnisse

Aktivität ist da aber Wirkung fehlt.

In Deutschland funktioniert vieles über **Struktur** und **Prozess**.

In Frankreich braucht es zusätzlich: **Präsenz, Klarheit und Führung im Alltag**.

Nicht nur Strategie, sondern Umsetzung.

Und genau dort entsteht die Lücke: nicht im Markt, nicht im Produkt.

Sondern im System dahinter.

Vertrieb startet nicht, weil niemand ihn wirklich führt. Und genau deshalb reicht es nicht, „einen Vertrieb aufzubauen“. Man muss ihn zum Laufen bringen.

Stand der Bearbeitung: April 2026

**Ihr deutschsprachiger
Ansprechpartner:**



Sandrine Boutez
Geschäftsführerin

boutez@ffu.eu
+49 (0)176 64 93 05 56



Personalberatung &
Personalentwicklung

**CBC-Communication &
Business Consulting GmbH**
Halbergstraße 4
66121 Saarbrücken

+352 (0)691 475 106
www.cbc-partner.com