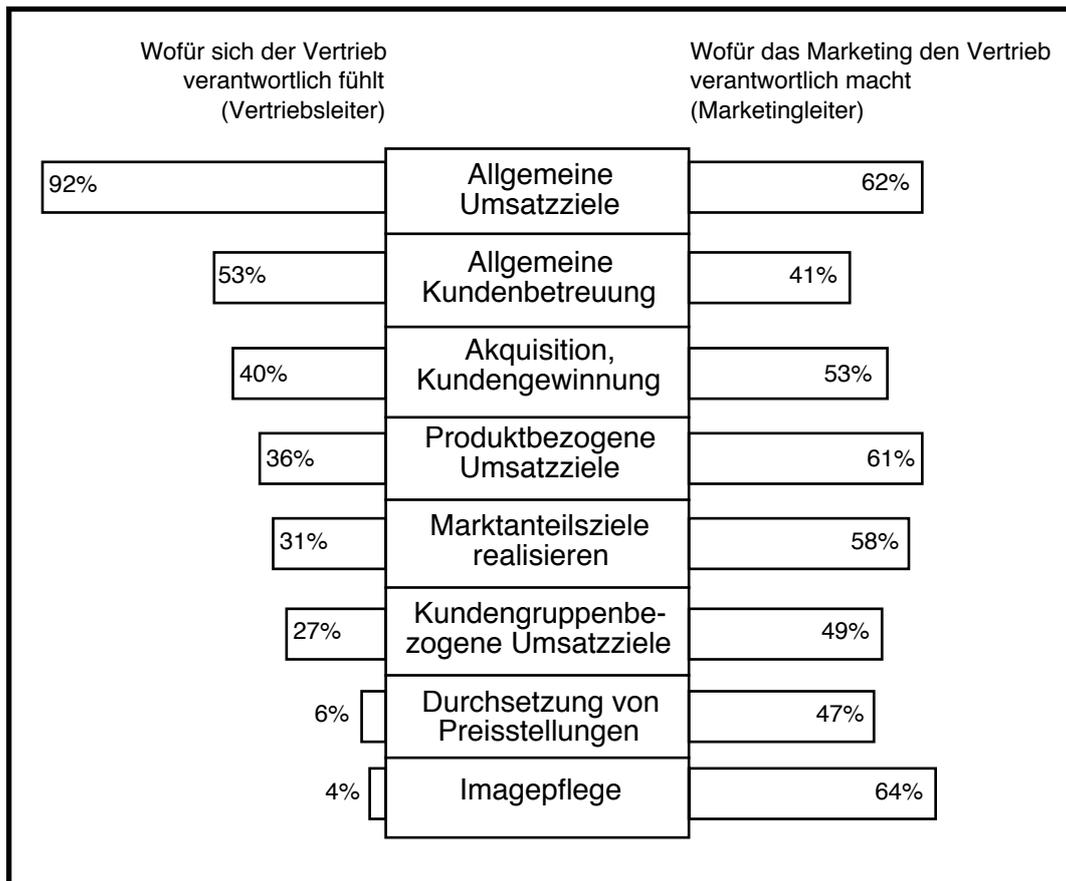


MARKETING UND VERTRIEB: ZIELKONFLIKTE

– Wie Verkaufs- und Marketingleiter die Aufgaben des Vertriebs einschätzen –



Quelle: MM 2/97