



FRANZ SCHREIBER

Expertenprofil Franz Schreiber



UNTERNEHMENS PROFIL



FRANZ SCHREIBER

Profil und Tätigkeitsschwerpunkte

ÜBER UNS.....



Wir gestalten Ihre Vertriebsprojekte mit Erfahrung und Verantwortung

„Marketing ist die Kunst Chancen aufzuspüren, Vertrieb ist die Kunst sie zu entwickeln um dann gemeinsam davon zu profitieren“

Full Service Anbieter für den B2B Vertrieb

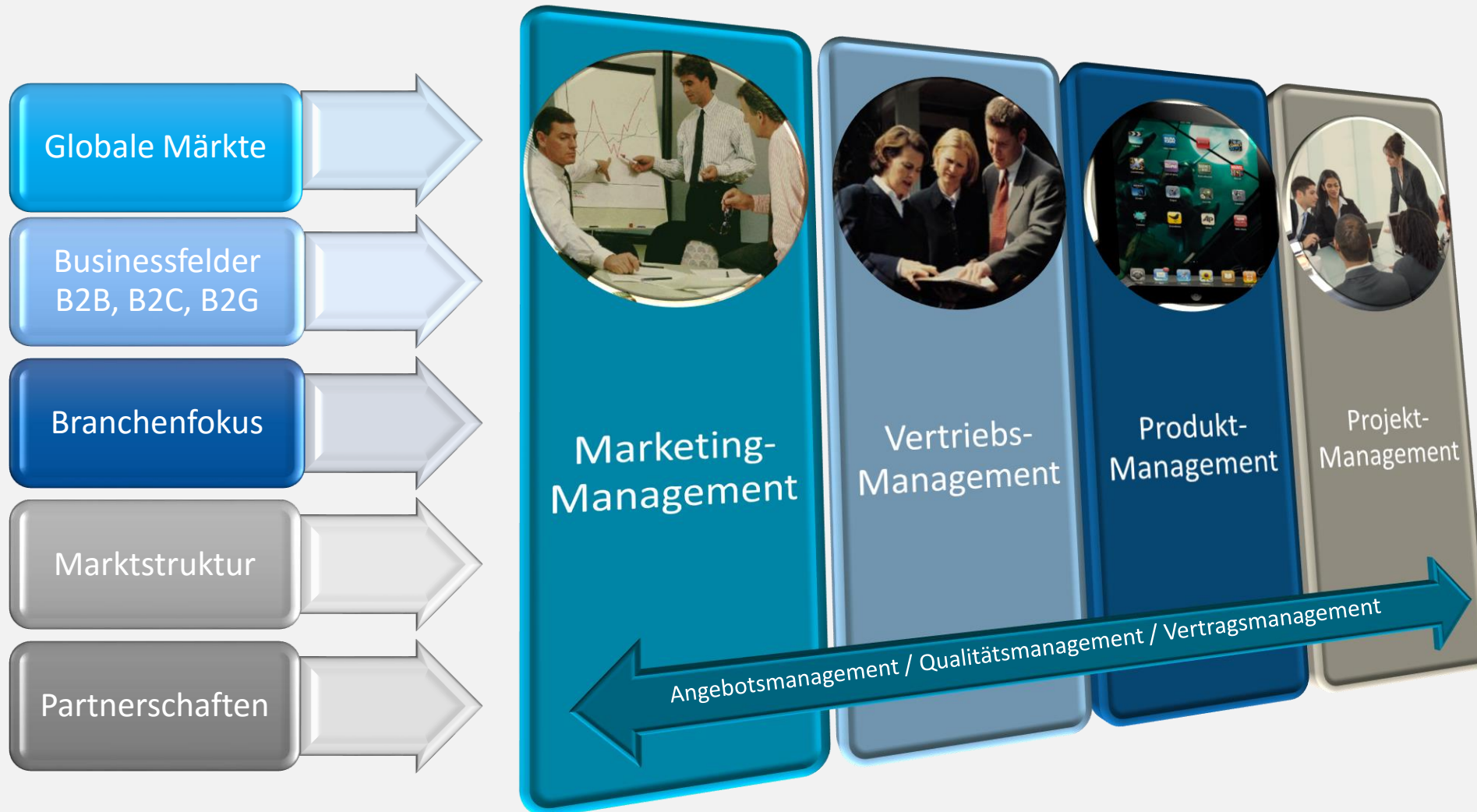
- Schwerpunkt der Beratung:
 - Direkter Vertrieb von komplexen Softwarelösungen und Dienstleistungen
 - Partnermanagement, Partner-Recruiting und Partner-Enablement
 - Operatives Marketing für die Absatzsteigerung der Softwarelösungen und Dienstleistungen

Geschäftsentwicklung im Vertrieb und Marketing

- Vertriebsansatz:
 - Direct Sales - Leadmanagement und Kaltakquise
 - Indirect Sales - Unterstützung beim Auf/Ausbau Partnervertrieb
- Know How
 - Langjährige Vertriebs-, Beratungs- und Management Erfahrung

ANGEBOT GESCHÄFTSENTWICKLUNGSKONZEPT

International Business Development Ansatz für IT-Lösungsanbieter und Software Unternehmen



DER EXPERTE FÜR IHRE AUFGABE



Business Developer

Ihr Partner

Expertise im Aufbau von nationalen / internationalen Geschäftsfeldern und Geschäftsbeziehungen im Bereich B2B Software Unternehmen.
Schwerpunktländer: D,A,CH, Europa, Ost- und Südost Europa



Key Account Manager

Ihr Partner

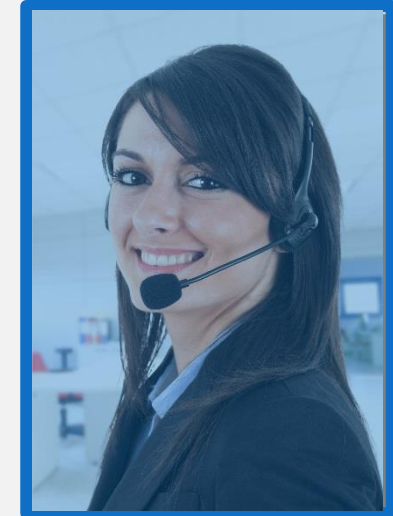
Langjährige Erfahrung im Account Management im Bereich ERP, CRM, SCM, SOA, DMS, CMS, BPM, BI und MDM bei namhaften globalen IT Unternehmen national wie international



Partner Manager

Ihr Partner

Erfolgreiche Konzeption und Aufbau von Partner Channel Strukturen inkl. Rekrutierung und Qualifizierung der ausgewählten Partner.

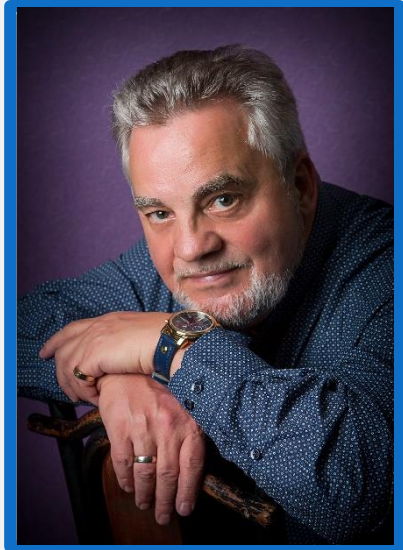


Lead Manager

Ihr Partner

Leadmanagement für den B2B Lösungsvertrieb – schwer erklärbarer Produkte von der Akquise, Lead-Generierung, Lead-Anreicherung bis zur Organisation und Terminierung von Kundenterminen und Präsentationen

TREFFEN SIE HR. FRANZ SCHREIBER



Franz Schreiber
**BUSINESS DEVELOPMENT
MARKETING & VERTRIEB**

Was Sie über mich wissen sollten

Über mich als Mensch

Es ist mir wichtig, mit den Menschen meiner Umwelt einen guten Kontakt aufzubauen und Neuem stets aufgeschlossen gegenüber zu stehen. Dabei hilft mir vor Allem meine Offenheit, das Vertrauen und Verständnis gegenüber meinen Mitmenschen. Wesentliche Aspekte meiner Persönlichkeit sind eine hohe Motivation, Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft, sowie ein hohes Maß an Zuverlässigkeit, Eigeninitiative und Loyalität.

Meine Einstellung zur Arbeit

Meine berufliche Tätigkeit bedeutet für mich Kreativität, Gestaltung, Engagement, Herausforderung aber auch Verantwortung.

Ich bin es gewohnt effizient, zielorientiert und selbständig zu arbeiten - sowohl für mich allein, als auch im Team. In einem interkulturellen Team zu arbeiten, bedeutet für mich die optimale Balance zwischen Synergie und Nutzung von individuellen Fähigkeiten zur Erreichung gemeinsamer Ziele.

Dienstleistungen für Sie

Business Development

100%

Vertriebsmanagement

100%

Lead Management

100%

Key Account Management

100%

Partner Management

100%

Operatives Marketing

100%

DAS DIENSTLEISTUNGS-PORTFOLIO

Es findet immer ein Verkauf statt. Entweder verkaufen Sie dem Kunden ihr Produkt.
Oder der Kunde verkauft ihnen sein Nein. – *David Ogilvy*



LEAD MANAGEMENT

- Vorbereitung, Planung und Vermarktung von B2B IT & Software Lösungen und Dienstleistungen
- Methodische Vorgehensweise von der Konzeption der Vermarktung, Informationsbereitstellung, Kunden- und Adressen-Selektion bis zur Qualifizierung



LEAD QUALIFIZIERUNG

- Ausschöpfung langjähriger Kundenbeziehungen
- Nutzung bestehender Kunden und Partner Portfolios
- Qualifizierung der Leads und Informationsanreicherung
- Positionierung des Auftraggebers als kompetenten Lösungsanbieter beim Kundenunternehmen



AKQUISE & OPPORTUNITY MANAGEMENT PROZESS

- Vorbereitung und Planung des Akquiseprozesses
- Branchenausrichtung auf bestimmte Märkte, Zielgruppen, Partner und Kunden
- Methodische Bearbeitung der Märkte und Kundenbasis mit Forecasting und Reporting Management



VERTRIEB / KUNDENAKQUISE

- Aktiver Vertrieb inkl. Opportunity Management
- Vertriebliche Nutzung unterschiedlicher Vertriebs- und Angebotsmethodiken im Vertriebsprozess
- Durchführung von Vorträgen, Demos (Web und On-site) und Produkt Präsentationen



PARTNER MANAGEMENT / RECRUITING

- Gewinnung und Betreuung von Vertriebspartnern
- Koordination der Partnerausbildung und Qualifizierung
- Aktive Steuerung und Entwicklung der Partner im gesamten Vertrieb und Marketing Prozess



OPERATIVES MARKETING

- Operative Mitarbeit beim Kunden und Partnermarketing Online wie Offline
- Sicherstellung der Marketing Kommunikation mit den Kunden und Partnern im gesamten Verkaufsprozess
- Online Lead Management und Newsletter Marketing

DIE VERTRIESSCHWERPUNKTE IN BRANCHEN

Standard Business Anwendungen

- Business Solutions (SAP, Microsoft NAV/AIX, BI-Lösungen, IoT)
- Enterprise Resource Planning (ERP) & Customer Relationship Management (CRM)
- Supply Chain Management (SCM), Supplier Relationship Management (SRM)
- Dokumenten, Vertrags & Content Management Systeme (DMS, VMS, ECM)
- Workflow-Systeme, Collaboration Tools und Sharepoint Lösungen
- Security Management Lösungen, PenTest Beratung, Security Service Center
- Marketing Management Lösungen und Marketing Ressourcen Management
- Projektmanagement, Skill & Ressourcen Management Lösung

Individuelle Anwendungssoftware & Services

- Internet / Intranet Anwendungen, B2B, G2G, B2C-Applikationen
- Programmierung, Individualentwicklung, Infrastruktur-Services
- Nearshore Services & Outsourcing Projektservices Sales

Diverse Branchenlösungen

- Öffentliche Fachverfahren, TQM-Lösungen etc.
- Hotel Management Lösungen



DAS VERTRIEBSKONZEPT

Vorgehensweise im Vertriebsprozess

Strategisch und mit Methode

- Hochqualifizierte Kooperationspartner
- Absolute Fokussierung auf den Verkaufsprozess
- Effektive und kompetente Dienstleistung

Organisatorisch

- Enge Zusammenarbeit mit allen Beteiligten
- Klare personelle Auftragszuordnung
- Präzise Abstimmung der Zielsetzungen
 - Strategische Ziele
 - Fokus auf Märkte und Zielgruppen
 - Kunden und Ansprechpartner

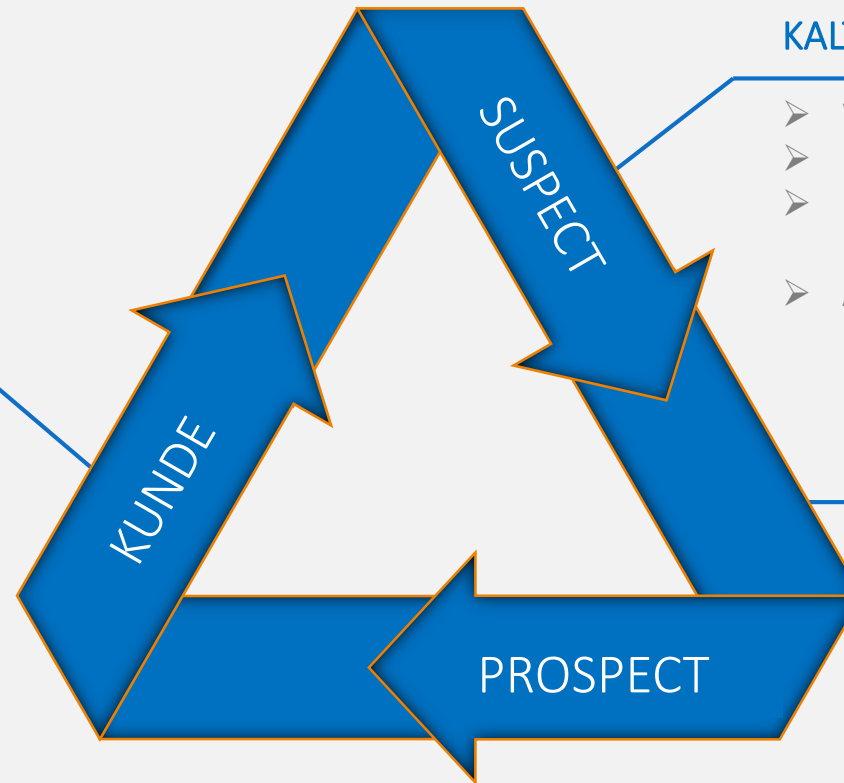
Zusammenspiel der Kräfte im Vertrieb



DIE VORGEHENSWEISE IM VERTRIEB...

DIREKTVERTRIEB & ABSCHLUSS

- Bereitstellung fachlich und vertrieblich qualifizierte Vertriebskonzepte
- Nutzung der Kontakte aus unserer langjährigen Vertriebstätigkeit
- Durchführung von Webinaren
- Wahrnehmung von Kundenterminen, Präsentationen und Veranstaltungen
- Opportunity Management und Forecasting
- Angebotsmanagement und Unterstützung in der Angebotsphase z.B. EVB-IT Verträge
- Vertragsverhandlungen in Abstimmung mit dem Auftraggeber



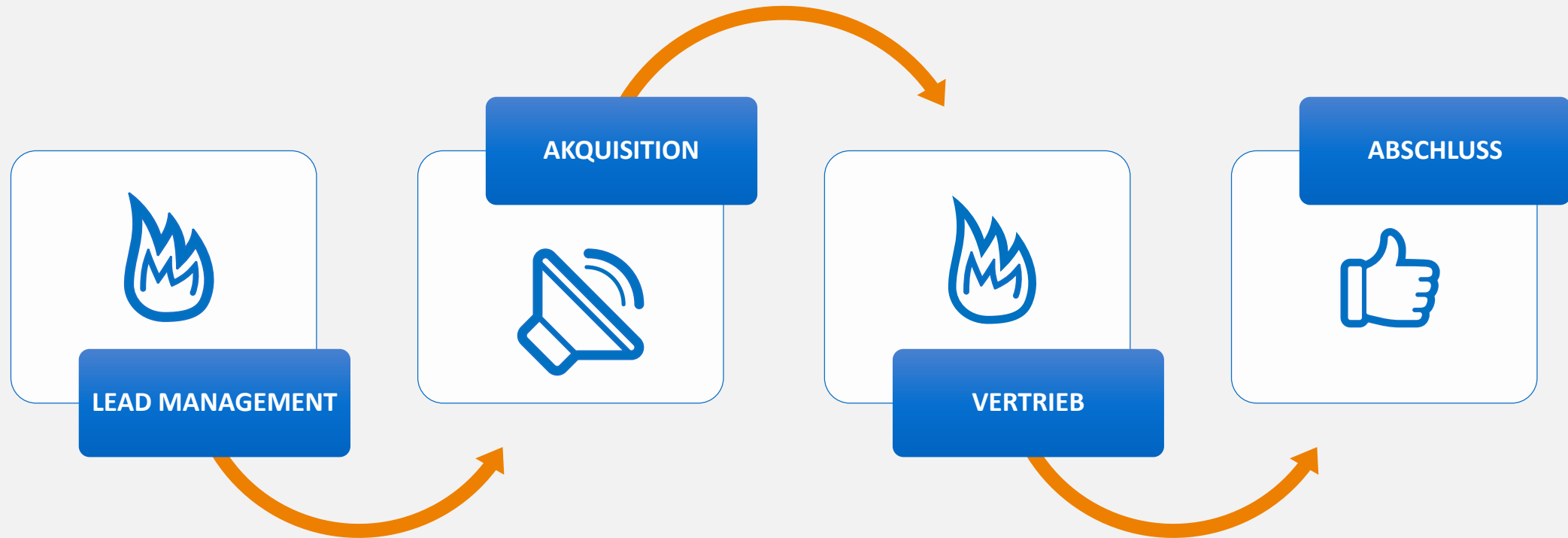
KALTAKQUISE & PROFILING

- Workshop (Briefing, Einphasung, Strategie)
- Potentialanalyse Markt und Unternehmen
- Kundenselektion (Branche, Region, Kundengruppe, Unternehmen, Ansprechpartner)
- Adress-Selektion und Vorqualifizierung

QUALIFIZIEREN & NURTURING

- Telefonakquise und Qualifizierung
- Informationsbereitstellung (Marketingunterlagen, Referenzen, Kompetenzprofil etc.)
- Terminvereinbarung bei Kundeninteresse
- Detaillierte Dokumentation der geführten Kundenkontakte

DER VERTRIEBSPROZESS



Ich arbeite als Dienstleister für Vertrieb und Marketing partnerschaftlich direkt mit Ihnen als Kunde zusammen und unterstütze Sie ganzheitlich in den Bereichen strategische Konzepte, Aufbau von Geschäftsfeldern und Operational Excellence für Vertrieb und Marketing

HERAUSFORDERUNGEN IM PARTNER MGMT.



PARTNER MANAGEMENT ANGEBOT

Partnergewinnung

- Identifizierung und Bewertung von Zielpartnern
- Generierung von Partnerinteressenten
- Gewinnung neuer Vertriebspartner

Partnerbefähigung

- Entwicklung von Programmen zur erfolgreichen Befähigung von Neupartnern
- Aktivierung der Neupartner zur Umsetzung wichtiger Maßnahmen
- Unterstützung der Partner beim Aufbau des relevanten Know-hows

Partnerbewertung

- Screening der Partnerlandschaft
- Potenzialorientierte Bewertung der Vertriebspartner
- Segmentierung der Partnerlandschaft

Partneraktivierung

- Identifizierung von Potentialpartnern
- Entwicklung von Programmen zur Aktivierung passiver Partner
- Motivation und Aktivierung der Zielpartner

Channel Development Prozess



DIE SERVICE DIENSTLEISTUNGEN

Lead Generierung

- Briefing und Workshop
- Lead Management Strategie
- Zielgruppen Segmentierung
- Kontaktpool aufbauen
- Lead Qualifizierung und Anreicherung

Akquise

- Akquise der Zielgruppen und Ansprechpartner
- Qualifizierung der Kunden nach Potentialen
- Zur Verfügungstellung von Broschüren & Informationen
- Aufbau der potentiellen Kunden bis zur Terminierung Kundenpräsentationen

Account Management

- Durchführung des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Vertragsabschluss
- Begleitendes Opportunity Management & Reporting
- Begleitendes Sales-Coaching bei Kundenterminen

Operatives Marketing

- Vertriebsorientiertes Vermarkten der Produkte und Services im gesamten Software Vertriebszyklus
- Einsatz von klassischen und digitalen Marketing Tools zur Umsatzsteigerung
- Leadgenerierung durch Soziale Medien & Monitoring

OnBoarding

- Partner Rekrutierung zur Erweiterung des Vertriebsgebietes auch international
- Ressourcen Beschaffung zur Unterstützung des Geschäftserfolges ihres Unternehmens

Als innovativer Beratungsdienstleister für Vertrieb & Operatives Marketing, habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, Vertriebsdienstleistungen, Wirtschaftlichkeit und Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern und zu verbessern

LEISTUNGEN: LEAD GENERIERUNG

Vorbereitung und Planung der Vermarktung

- Briefing Workshop, Einphasung der Vertriebsstrategie
- Konzeption der Vermarktung (Positionierung, Nutzen/Vorteile, Alleinstellungsmerkmale)
- Informationsbereitstellung (Marketingunterlagen, Referenzen, Kompetenzprofil, etc.)
- Kundenselektion (Branche, Region, Unternehmensgröße)
- Adress-Selektion und Vor-Qualifizierung inkl. Kundenkontakte

Durchführung

- Bereitstellung fachlich und vertrieblich qualifizierter Mitarbeiter
- Abwicklung der telefonischen Akquisition
- Leadgenerierung und -qualifizierung
- Versorgung der Kundenverantwortlichen mit Informationsmaterialien
- Weiterleitung der Interessenten an Ihren Vertrieb
- Vereinbarung von Terminen bei Kundeninteresse
- Teilnahme am ersten Kundentermin, falls gewünscht
- Detaillierte Dokumentation der geführten Kundenkontakte

LEISTUNGEN: DIREKTVERTRIEB

Abdeckung des kompletten Vertriebsprozesses

- Vorbereitung und Planung der Vermarktung
- Briefing, Informationsbereitstellung (Preislisten, Broschüren, Referenzen etc.)
- Kundenselektion und Branchenausrichtung, Adress-Selektion und -Qualifizierung

Durchführung

- Positionierung des Auftraggebers als kompetenter Lösungsanbieter
- Verkauf von Beratungs-/Entwicklungsleistungen und Lizenzen des Auftraggebers

Wahrnehmung aller wesentlichen vertrieblichen Tätigkeiten:

- Methodische Bearbeitung der selektierten Kundenbasis
- kontinuierliche Akquisition durch fachlich qualifizierte Mitarbeiter
- Nutzung der Kontakte zu Entscheidungsträgern
- Leadgenerierung und Qualifizierung
- Wahrnehmung von Kundenterminen
- Durchführung von Präsentationen, Demos und Workshops
- Angebots- und Vertragsverhandlungen in Abstimmung mit dem Auftraggeber



LEISTUNGEN: PARTNER VERTRIEB

Auf/Ausbau des Partnervertriebs inklusive Partnerbetreuung

- Gewinnung und Betreuung von Vertriebspartnern zur Erschließung neuer Märkte
- Unterstützung bei der Bildung von Allianzen zwischen OEM Unternehmen und den Partnern
- Koordination der Partnerausbildung und -qualifizierung
- Mitarbeit im Partnermarketing (Planung, Budgetierung, Durchführung)
- Unterstützung der Partner bei Vertriebsaktivitäten (Presales/Sales)
- Entwicklung und Umsetzung der Partner Businesspläne
- Ausbau des Partner-Forecasts und der Sales-Pipeline
- Aktive Steuerung und Entwicklung der Partner in den Bereichen Vertrieb und Marketing
- Monitoring zur Erreichung der vereinbarten Ziele mit dem Partner
- Sicherstellung der optimalen Kommunikation mit dem Partner
- Entwicklung von Vertriebsideen sowie Unterstützung bei der Umsetzung neuer Vermarktungsmöglichkeiten
- Mitwirkung bei Standardisierung und Optimierung von Prozessen zwischen Hersteller und Partnern
- Kompetente Diskussionspartner, sowohl bei strategischen Fragestellungen als auch bei der Unterstützung im operativen Geschäft
- Planung und Durchführung von Partnerveranstaltungen zur Leadgenerierung



PROJEKTE (AUSZUG)

- Business Anwendungen z.B. ERP, Fachanwendungen, HMS-Lösungen
- Kundenmanagement, Marketing und CRM-Lösungen
- Webshop, eCommerce, Portallösungen, B2B Portale
- Enterprise Content Management (eCMS) und Shop Lösungen
- Marketing Management & Online Marketing Lösungen
- Projekt Management und Ressourcen Management Lösungen
- Dokumenten (DMS) und Vertrags-Management Lösungen (VMS)
- Elektronische Eingangsrechnung und Archivierung
- Intelligentes Input- und Output Management, Scanning und Archivierung
- Datenqualitäts- und Adressen Managementlösungen
- Business Prozess Management und Workflow-Anwendungen (BPM, WFL)
- Master Data Management Anwendungen
- SRM / eProcurement Anwendungen

Ich freue mich auf einen Anruf

Denn ich möchte Sie bei ihrem Erfolg unterstützen, um in ihrem Unternehmen als langjährig erfahrener Mitarbeiter eine herausfordernde Interimsaufgabe im Vertrieb & Marketing wahrzunehmen.

Franz Schreiber Interims Sales Mgmt.

D-81549 München

Endorferstr. 9

Fon: +49(0)89 63 85 33 36

Fax: +49(0)89 20 04 36 23

Email: fs@franz-schreiber.com

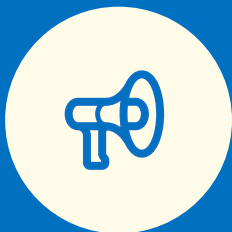
Website: www.franz-schreiber.com

Blog: www.expertforce.net



VERTRIEB & MARKETING

- Vertriebsstrategie, Vertriebskonzepte
- Channel Distributions-Strategie
- Operative Marketing Konzepte
- Lead Management Konzepte



LEAD GENERIERUNG

- Komplexe Software Lösungen & Dienstleistungen
- Business Solutions (ERP, CRM, SCM, SRM, DW, BI, BPM, eCMS, DMS, Public Sector)
- Individuelle Anwendungs-Software B2B, B2C
- Nearshore & Offshore Dienstleistungen
- Diverse Branchenlösungen & Fachverfahren



Full Service Anbieter
für den Vertrieb



PARTNER MANAGEMENT

- Partner Management D.A.CH.
- Channel Aufbau und Operation
- Partner Recruiting und Qualifikation
- Partner Enablement & Monitoring



KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- Direktvertrieb Großkunden & SME
- Opportunity Management Konzepte
- B2B Vertriebsmanagement D.A.CH.
- Business Development Vertrieb



B2B Marketing

- B2B Online Marketing & Social Media
- Referenz-Marketing und Promotion



KONTAKTDATEN

Franz Schreiber Interims Sales Consulting

– D-81549 München – Endorferstr. 9

Fon: +49(0)89 63 85 33 36 Fax: +49(0)89 20 04 36 23

FRANZSCHREIBER