

WAS UNS AUSZEICHNET IN DER BERATUNG

Im B2B Business Development bin ich ein erfahrener Experte mit langjähriger Berufserfahrung in der Software und IT/TK Industrie. Ich gebe meinen Kunden praxisnahe Lösungen für Vertrieb und Marketing an die Hand und gerne auf Wunsch auch bis zur Bestandskundenbetreuung um in der operativen Verantwortung zu bleiben. Folgende Punkte zu meinem Expertise-Profil:

1

Erfahrener Berater und Unternehmer

Ich biete Ihnen meine Erfahrung aus unterschiedlichen Softwareprojekten und erstelle mit dem Kunden gemeinsam ein exakt auf seine Bedürfnisse und Anforderungen im Vertriebsprojekt passende Konzepte für komplexe Softwarelösungen und Services

2

Unternehmerisch denken & handeln

Als Business Developer bin ich Unternehmer und denke deshalb unternehmerisch in Ihrem Sinne

3

Ganzheitliche Vertriebsdurchführung

Als Business Development Berater decke ich die ganze Wertschöpfungskette im Vertrieb & Marketing von der Strategie, Konzeption bis zur Implementierung und Erfolgskontrolle ab

4

Erfolgreich in der Umsetzung

Im operativen Vertrieb trage ich die vertriebliche Verantwortung bis zur gewünschten und vereinbarten Zielerreichung, also gerne auch bis zum erfolgreichen Vertriebsabschluss

5

Wissenstransfer mit Methodik

Zu jedem Kunden bringen wir unternehmerisches Denken, ein hohes Verantwortungsbewusstsein und strikte Lösungsorientierung mit.



Franz Schreiber

Endorferstr. 9
D-81549 München

t +49 (0) 89 63 85 33 36
f +49 (0) 89 20 04 36 23

i www.franz-schreiber.com

e sales@franz-schreiber.com



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

ICH GESTALTE IHRE VERTRIEBSPROJEKTE MIT ERFAHRUNG UND VERANTWORTUNG



Zusammenpiel der Kräfte im Vertrieb



Ich betreue Sie als innovativer Beratungsdienstleister für Vertrieb und operatives Marketing. Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, Vertriebsdienstleistung, Wirtschaftlichkeit und Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern und zu verbessern.

" Wer auf andere Leute wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden" Kurt Tucholsky

Vertrieb- und Marketing Strategien entwickeln - Veränderungen gestalten

GANZHEITLICHE VERTRIEBSBERATUNG

Als Business Development Berater für Vertrieb und Business-to-Business Marketing im deutschsprachigen und internationalen Raum, konzentriere ich mich auf die bedeutenden Herausforderungen in der IT & Software Industrie. Durch die Symbiose von Business-, Technologie und Transformationskompetenz Sorge ich mitwirkend für Ergebnisse, die meine Kunden erfolgreicher und wettbewerbsfähiger machen.

Unternehmen ein Partner, um Business und Technologie nachhaltig miteinander zu verbinden und am Markt erfolgreich zu positionieren. Ich konzentriere mich mit meinem ganzheitlichen Vertriebsmodell konsequent auf die Geschäftsentwicklung einer der führenden Investitionsgüterbranchen: IT / Software Lösungsgeschäft.

Als Dienstleister für Vertrieb & Marketing arbeite ich partnerschaftlich direkt mit Ihnen als Kunde zusammen und unterstützen Sie ganzheitlich in den Bereichen strategische Konzepte, Aufbau von Geschäftsfeldern und Operational Excellence für Vertrieb und Marketing.

Ich begleite Sie auch in der Beratung beim Einsatz von Technologie (CRM, Lead-, Kampagnen und Kundenmanagement) und der Schnittstelle zwischen Vertrieb und Marketing, um Effizienz und Effektivitätspotenziale freizusetzen und ihr Geschäftsfeld optimal auf die Anforderungen des Marktes und die Kundenbedürfnisse anzurichten. Diese ganzheitlich methodische Betrachtung und Anpassung von Prozessen, Systemen und Verhaltensweisen gewährleistet den Beratungserfolg bei unseren Kunden.



Der Vorgehensweise im Vertriebsmanagement wird von mir je nach Anforderung ganzheitlich betrachtet (Organisation, Strategie, Prozess) und kann je nach speziellen Bedarf ihres Unternehmens von mir modular aufgebaut werden. Somit haben Sie die notwendige Flexibilität, die Sie benötigen um die gewünschten Dienstleistungen für ihren Vertrieb und Marketing ihrer Unternehmensstrategie anzupassen. In der Business-to-Business Branche habe ich mich fokussiert für den Vertrieb von komplexen Technologie basierten Lösungen und den Geschäftsfeldaufbau von strategischen Märkten und Produktfeldern. Mit meiner langjährigen Vertrieb und Marketing Erfahrung mit Schwerpunkt B2B Lösungsgeschäft schwer erklärbarer Produkte, bin ich für ihr

1. Produkte und Dienstleistungen positionieren
2. Potentiale entdecken und Märkte entwickeln
3. Prozesse gestalten und Abläufe optimieren
4. Maßnahmen im Vertrieb optimal umsetzen
5. Vertriebsprozesse prüfen und transformieren

Basis meiner Beratungskompetenz und Best-of-Practice Erfahrungen sind eine Vielzahl an erfolgreich durchgeführten Vertriebsprojekten, die sich in die Leistungsbereiche Akquisekonzepte, strategische und operative Positionierung, Lead Management, Sales und Operational Marketing zusammenfassen lassen. Ich unterstütze Sie dort, wo ich einen echten Mehrwert auf Basis meiner langjährigen Erfahrung aus einer Vielzahl an Vertriebs- und Marketingprojekten bieten kann.