



FRANZ SCHREIBER

Profil Business Development Vertrieb & Marketing

TREFFEN SIE HR. FRANZ SCHREIBER



Franz Schreiber
Business Development
Vertrieb & Marketing

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 DIENSTLEISTUNGSPORTFOLIO

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

Standard Business Anwendungen

- Business Solutions (SAP, INFOR/Baan, Microsoft NAV/AIX, BI-Lösungen,..)
- Customer Relationship Management (After Sales, Salesforce, Dynamics CRM etc.)
- Supply Chain Management (SCM), Supplier Relationship Management (SRM)
- Dokumenten, Vertrags & Content Management Systeme (Sharepoint, DMS, ECM)
- Workflow-Systeme, Collaboration Tools und Sharepoint Lösungen
- Marketing Management Lösungen und Marketing Ressourcen Management
- Projektmanagement, Skill & Ressourcen Management Lösung
- Hybride Cloud Lösungen, EAI Lösungen und Software as a Service Anwendungen

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., Hilfsorganisationen Mgmt.
- Hotel Management Lösungen & Touristik Portale, Gesundheitsmanagement/BEM



AGENDA VERTRIEBSSSERVICES

1

GANZHEITLICHER VERTRIEBSPROZESS

2

MARKTANALYSE & MARKTFORSCHUNG & WORKSHOP

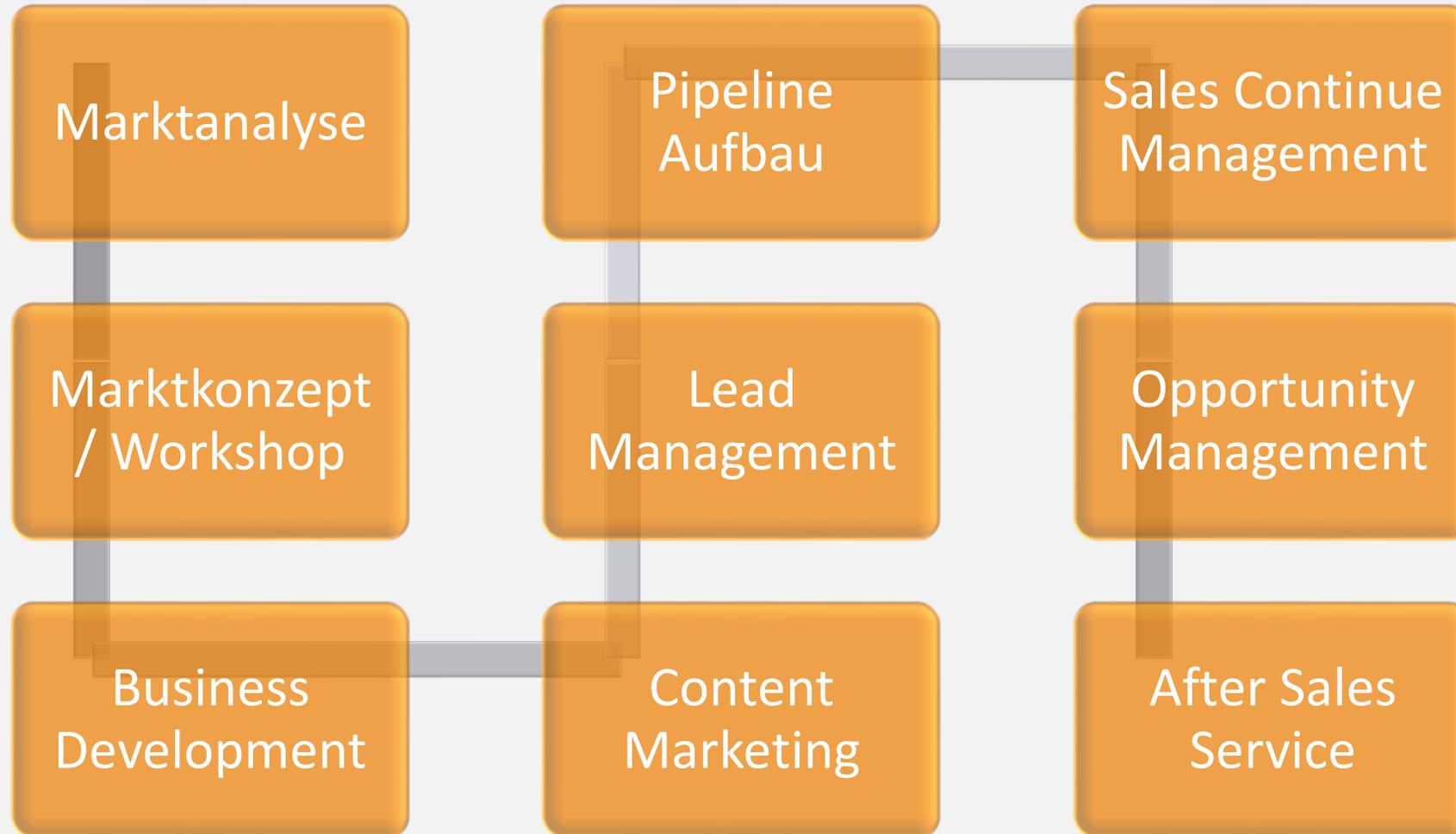
3

VERTRIEBSPROZESS – LEADGENERIERUNG – OPPORTUNITY MANAGEMENT

4

OPERATIVES MARKETING – ONLINE - OFFLINE

BUSINESS DEVELOPMENT VERTRIEB



AGENDA

1

GANZHEITLICHER VERTRIEBSPROZESS

2

MARKTANALYSE UND MARKTFORSCHUNG INKL. WORKSHOP

3

VERTRIEBSPROZESS – LEADGENERIERUNG – OPPORTUNITY MANAGEMENT

4

OPERATIVES MARKETING – ONLINE UND OFFLINE

MARKT UND KUNDENANALYSE

VISION-ZIEL-STRATEGIE

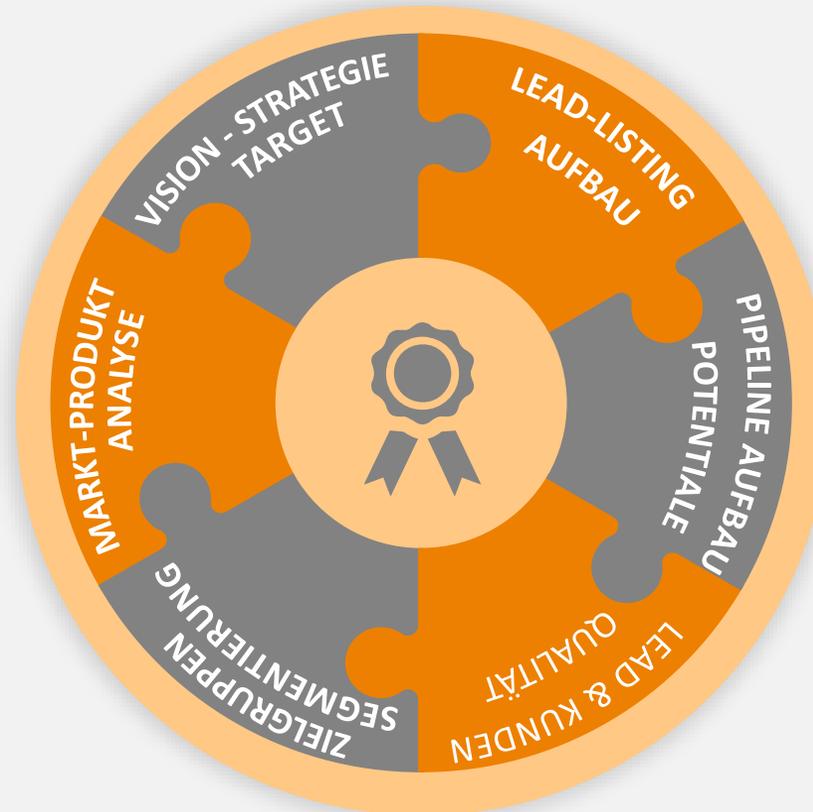
Welche Visionen, Mission und Ziele werden für die Märkte verfolgt?

MARKT-PRODUKTANALYSE – POSITIONIERUNG

Welche Märkte sollen aufgebaut werden und welche Produkte sollen am Markt plaziert werden.

ZIELGRUPPEN - KUNDENSEGMENTIERUNG

Markt und Kundensegmente erstellen und Kungen Ansprechpartner definieren



LEAD-KUNDEN LISTING – PIPELINE-AUFBAU

Leadlisten aufbauen / abgleichen und mit Ansprechpartner und Kommunikationstrukturen anreichern

PIPELINE AUFBAU – POTENTIAL CHECK

Pipeline durch Leadakquise aufbauen und Kundenpotentiale ermitteln

LEAD & KUNDEN QUALIFIKATION

Für Kunden Informationen bereitstellen und Leads Qualifizieren

AGENDA

1

GANZHEITLICHER VERTRIEBSPROZESS

2

MARKTANALYSE MARKTFORSCHUNG & WORKSHOP

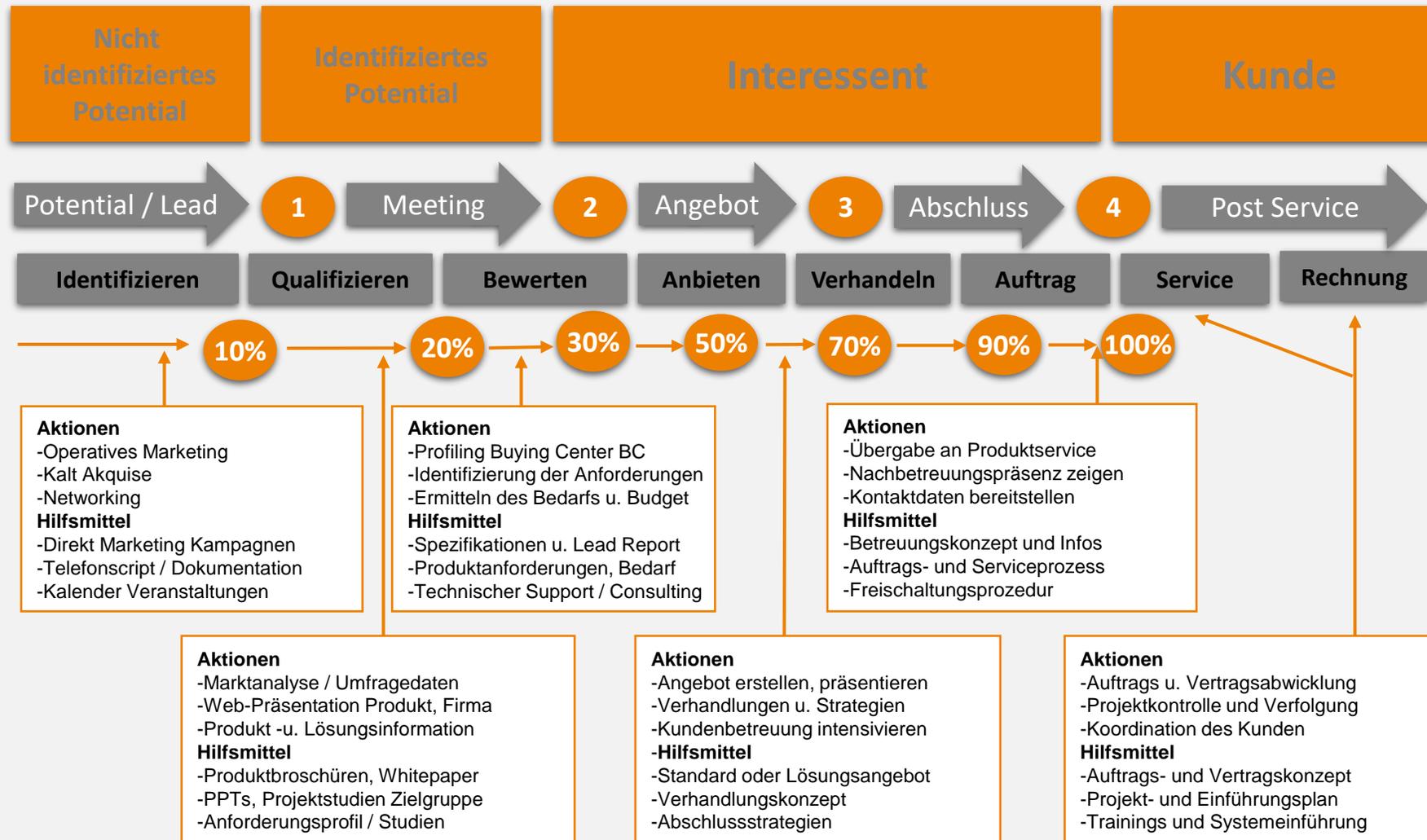
3

VERTRIEBSPROZESS – LEADGENERIERUNG – OPPORTUNITY MANAGEMENT

4

OPERATIVES MARKETING – ONLINE - OFFLINE

DER VERTRIEBSPROZESS VON DER AKQUISITION BIS ZUM ABSCHLUSS



AGENDA

1

GANZHEITLICHER VERTRIEBSPROZESS

2

MARKTANALYSE & MARKTFORSCHUNG & WORKSHOP

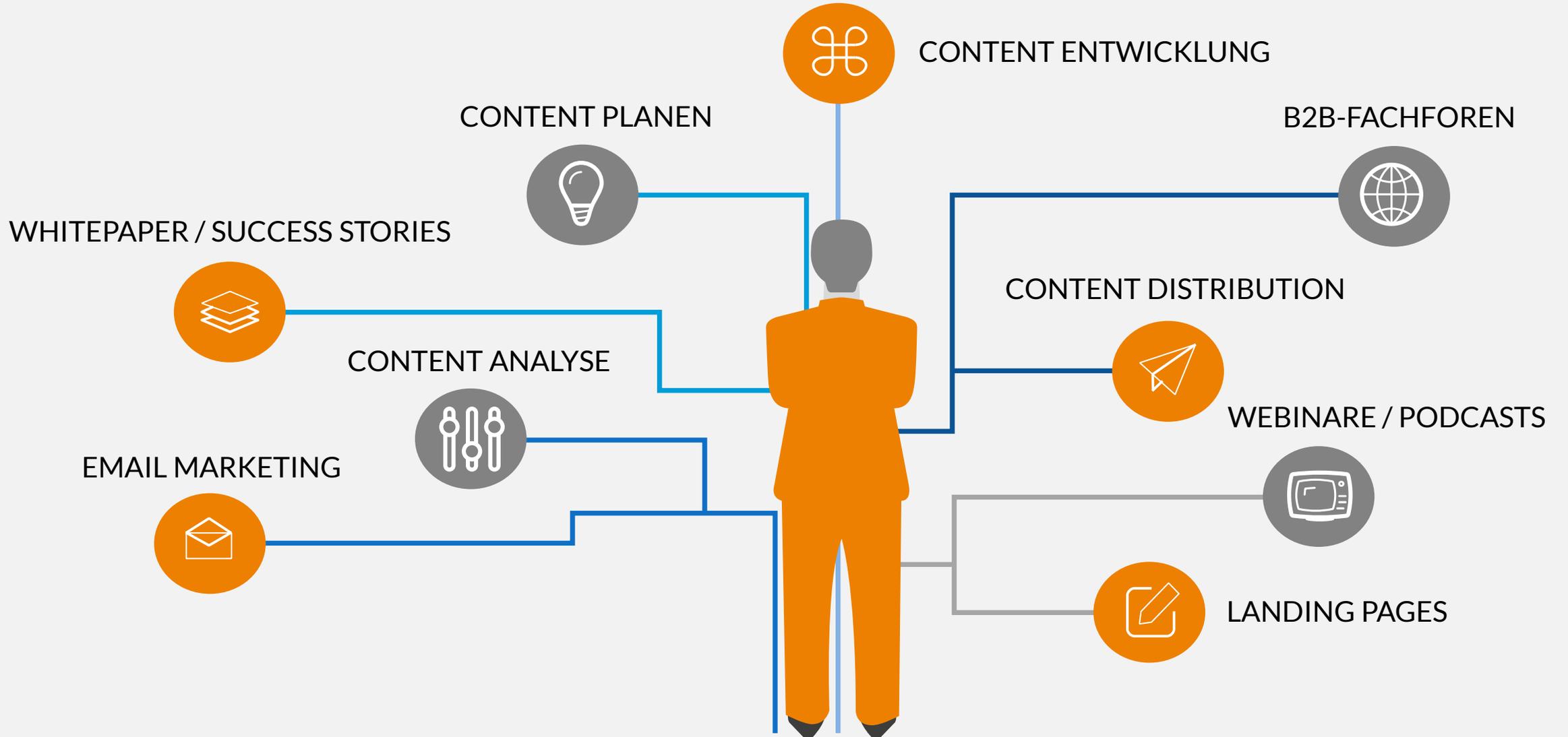
3

VERTRIEBSPROZESS – LEADGENERIERUNG – OPPORTUNITY MANAGEMENT

4

OPERATIVES MARKETING – ONLINE UND OFFLINE

CONTENT MANAGEMENT SERVICES



KONTAKTIEREN SIE MICH

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

D-81549 München

Endorferstr. 9

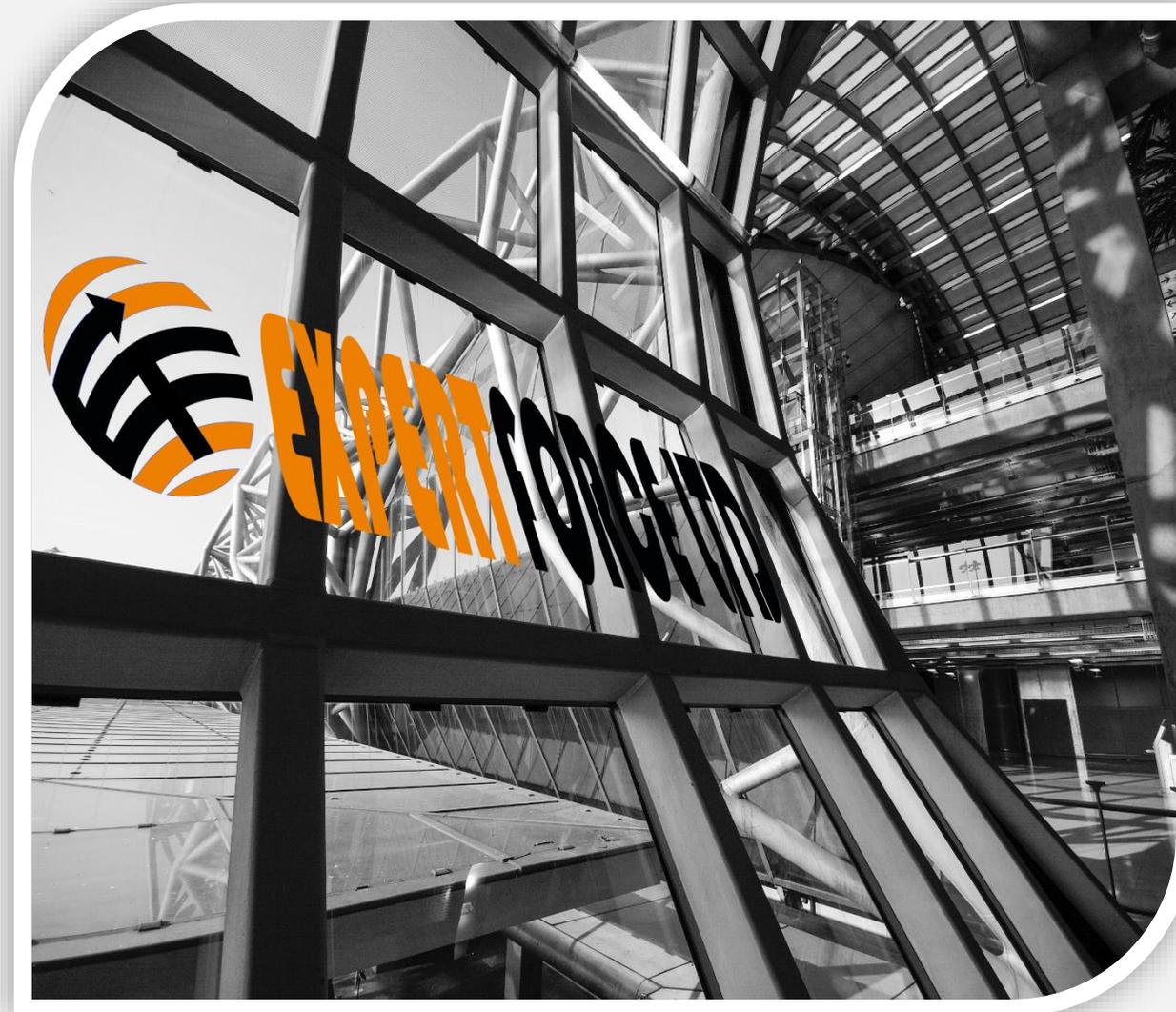
Fon: +49(0)89 63 85 33 36

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



PARTNER MANAGEMENT

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



Full Service Anbieter
für den Vertrieb



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 – D-81549 München – Endorferstr. 9

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

FRANZ SCHREIBER