



Strategischer Vertrieb

Der Vertrieb ist die Kontaktstelle zum Kunden. Im Vertrieb entscheidet sich der Erfolg eines Unternehmens. Folglich müssen sich Vertriebswege, -methoden und -strategien permanent neu an den Marktgegebenheiten ausrichten. Zielgerichtetes und strategisches Vertriebsmarketing - die Summe aller notwendigen und angemessenen Maßnahmen für die operative Öffnung, Bedienung und Sicherung des Marktes - ist ein unverzichtbarer Bestandteil strategischer Unternehmensführung

Mit dem Fokus auf die konsequente, schnell wirkende Ausrichtung auf die Marktgegebenheiten unterstützt wir unsere Mandanten bei der Gestaltung des Vertriebes.

Vertriebstechnische- und konkurrenzfähigkeits- Analysemethoden werden eingesetzt mit der Absicht ein Produkt oder Produktgruppe in einem definierten Markt zu positionieren mit kalkulierbarer Nachhaltigkeit. Ziel ist es die Marktführung zu erreichen.

Mit 24+ Jahre Erfahrung in Vertriebsprojekten, national sowie international, setzen wir die hochbewertete „Jim Holden“- und „Michael E. Porter“-Methoden und Analysen ein.

Ein Projekt kann sich dabei im ganzheitlichen Ansatz auf das Unternehmen beziehen oder nur für Teilbereiche.

Strategischer Vertrieb ist unerlässlich in Situationen wenn:

- Ein Verkaufsprozess grundsätzlich längere Zeit (mehrere Jahre) benötigt (beispielsweise in der Investitionsgüterindustrie)
- Erstmarkteintritt eines Produktes oder Produktgruppen
- Hochkarätige (und damit dominante) Konkurrenz den Markt beherrscht
- Viel Konkurrenz (viele Firmen) schon auf dem Markt etabliert sind

Unsere Leistungen (National und International)

- Aufbau von Vertriebsabteilungen oder Vertriebsorganisationen
- Umstrukturierung Vertriebsabteilung und/oder Vertriebsverhalten
- Einführung in strategische- und konkurrenzfähige Vertriebsmethoden
- Coaching Key Account Managers oder Key Account Teams
- Strategische Ausführung eines Product Roll-out
- Ausführung oder Begleitung strategischer Markteintritt

Gerne besprechen wir Details mit Ihnen und unterbreiten Ihnen ein Angebot.

Fred Stronk -
Interim Management, Business Development & Consultancy
Glontalstraße 12 a
D-85253 Erdweg/Germany

Tel: + 49 (0) 8138 69 75 05
Fax: + 49 (0) 8138 69 75 02
Mob: + 49 (0) 176 811 255 18

E-Mail: fredstronk@web.de