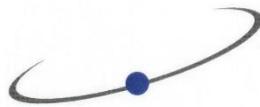
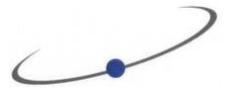


Internationales Vertriebsmanagement

Machen Sie mehr aus Ihrem Auslandsgeschäft!



Alexander Fischer
Sales Readiness Consulting



Machen Sie mehr aus Ihrem Auslandsgeschäft!

Viele kleine und mittelständische Unternehmen sind im innergemeinschaftlichen Verkehr oder im Export aktiv und verkaufen ihre Produkte und Dienstleistungen bereits erfolgreich im Ausland.



Ein speziell auf das internationale Geschäft ausgerichtetes Vertriebsmanagement fehlt jedoch häufig.

Dabei wäre es gerade im internationalen Bereich so wichtig, den Vertrieb professionell zu steuern, denn das Potenzial ist hier normalerweise so enorm, dass sich eine Investition in zielgerichtete und effiziente internationale Vertriebsabläufe mit Sicherheit lohnen würde.

Hier wird Umsatz und Betriebsergebnis verschenkt!

Ich unterstütze Sie beim nachhaltigen Ausbau Ihres internationalen Geschäfts und kümmere mich dabei für Sie um zahlreiche Aspekte des Auslandsvertriebs und der internationalen Vertriebssteuerung.

Ich freue mich auf Ihren Anruf oder Ihre Email!

Freundliche Grüße,

Alexander Fischer



Ich kümmere mich um Ihren internationalen Vertriebs Erfolg

Gezielte Auslandsmarkterschließung

Bestimmt gibt es auch für Sie noch Auslandsmärkte, die lukrativ wären, die Sie aber bisher z.B. aus zeitlichen Gründen noch nicht aktiv bearbeiten konnten. Sie profitieren dabei von meiner Mehrsprachigkeit und meiner internationalen Vertriebs Erfahrung, die ich in den letzten 15 Jahren sowohl im Mittelstand als auch in Großfirmen sammeln konnte.

Persönliche Betreuung und Steuerung internationaler Vertriebspartner

Ich betreue persönlich Ihre internationalen Vertriebspartner und kümmere mich um deren Engagement und deren Unterstützung, z.B. durch gezielte Produkt- und Vertriebsschulungen vor Ort oder marktgerechte Bereitstellung fremdsprachiger Produkt- und Vertriebsinformationen. In Kombination mit gemeinsamen Zielvereinbarungen und konsequentem Vertriebscontrolling kann so das Auslandsgeschäft noch erfolgreicher werden.

Suchmaschinenoptimierung international

Oft erhalten Unternehmen den Großteil der Anfragen über ihre eigene Website. Meistens sind diese Internet-Auftritte aber nur für deutsche oder englische Suchbegriffe suchmaschinenoptimiert. Geschäftskontakte aus Zielländern mit anderer Landessprache kommen daher über diesen Kanal zumeist nicht zustande.

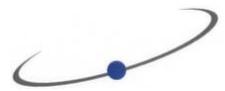
Mit einer speziell auf den Zielmarkt ausgerichteten, internationalen Suchmaschinenoptimierung („SEO“) landen Sie auch in anderen Ländern mit Ihrem Angebot ganz oben. Zusammen mit meinen Partnern kümmere ich mich sowohl um die Lokalisierung der Inhalte als auch um deren professionelle Suchmaschinenoptimierung.

International Sales Readiness

„Wie bereit ist Ihre Organisation für internationalen Vertrieb?“ - Ich durchleuchte die sog. Sales Readiness Ihres Unternehmens im Hinblick auf internationale Aktivitäten. Dadurch helfe ich Unternehmen, ihre internationale Ausrichtung zu präzisieren und zu optimieren. Ein hochwertiger und angemessener internationaler Auftritt Ihrer Firma steht dabei genauso im Fokus wie die Sprachkompetenz der Mitarbeiter und internationale Lead Generation Maßnahmen.

Sprachtraining

Zusammen mit meinen Partnern biete ich individuelle Sprachtrainings an. Gerne kommen wir zu Ihnen und schulen Sie und Ihre Mitarbeiter in den Sprachen, die für die Aktivitäten Ihrer Firma wichtig sind. Die beste Art jedoch, eine Sprache wirklich zu lernen, ist der Besuch einer Sprachschule im jeweiligen Land selbst. Ich kann Ihnen, zumeist sogar aus eigener persönlicher Erfahrung heraus, zahlreiche professionelle Sprachschulen empfehlen und auf Ihren Bedarf zugeschnittene Kurse organisieren.



Über mich

Mehrsprachigkeit und International Business Development ziehen sich seit knapp 20 Jahren durch meinen Lebenslauf.

Ich war sowohl bei mittelständischen produzierenden Betrieben in leitender Funktion im internationalen Vertrieb tätig, konnte jedoch auch bei großen Global Playern Vertriebserfahrung sammeln.

Aufbau und Optimierung von Vertriebsorganisationen auf internationalem Parkett ist daher meine Kernkompetenz.

Seit 2015 biete ich diese Kenntnisse und Erfahrungen – insbesondere im internationalen Industrievertrieb – als Beratungs- und Dienstleistung über diverse Themen- und Fachbereiche hinweg an.

Internationale Vertriebserfahrung 2002-2015

2013-2015 Sales & Business Development Manager Europe

PVF Vertriebs GmbH | Filtration components | Munich Area | Germany

2008-2013 International Sales Manager

Gmöhling Transportgeräte GmbH | Aluminium Containers | Nuremberg Area | Germany

2007-2008 Education Sales Representative

Oracle EMEA | Software | Dublin Area | Ireland

2003-2007 International Marketing and Sales Manager

Foreign Markets | International Sales Services | Munich Area | Germany

2002-2003 Technical Sales Assistant

Robert Bosch S.L. | Automotive | Madrid Area | Spain

Sprachkenntnisse

Ich spreche mehrere europäische Sprachen fließend und bin es gewöhnt, in diesen Sprachen zu verhandeln, Verkaufsgespräche zu führen, oder auf Workshops und Seminaren zwischen international gemischten Teilnehmern zu moderieren.

Deutsch: Muttersprache, Level C2

Spanisch: fließend, Level B2

Englisch: verhandlungssicher, Level C1/C2

Italienisch: konversationssicher, Level B1

Französisch: verhandlungssicher, Level C1

Russisch: Grundwissen, Level A1

Weitere Informationen zu meiner Person unter:

- www.auslandskunden.de/ubermich
- xing.auslandskunden.de
- linkedin.auslandskunden.de



Warum lohnt sich internationales Vertriebsmanagement? Welche Vorteile ergeben sich für Sie?

- √ Schnellere und präzisere Kommunikation mit internationalen Geschäftspartnern
- √ Auf die Vertriebsaktivitäten Ihrer Vertriebspartner kann gezielt Einfluss genommen werden.
- √ Erfolgskontrolle durch konsequente Vertriebssteuerung (Reporting, Controlling, Forecasting)
- √ Mehr Auslandsumsatz und höheres Betriebsergebnis
- √ Erschließung zusätzlicher Märkte

Warum sollten Sie mit mir zusammenarbeiten?

- √ Ich „berate“ nicht nur, ich „mache“
- √ Ich spreche mehrere Sprachen fließend und bringe ein fundiertes technisches Grundwissen mit. Dadurch bilde ich die Brücke zwischen lokaler Produktion und internationalen Vertriebspartnern.
- √ Durch professionelle persönliche Betreuung in der Landessprache werden Vertriebspartner deutlich engagierter die Vertriebsarbeit für Sie übernehmen.
- √ Ich spreche die Sprache des Mittelstands
- √ Ich biete Ihnen langjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb
- √ Sie können sich weiterhin um Ihre Arbeit kümmern. Ihre personellen Kapazitäten werden nicht zusätzlich belastet, durch eine professionelle Kommunikation möglicherweise sogar entlastet.
- √ Durch ein verbessertes internationales Vertriebsmanagement wird der Vertrieb effizienter. Dadurch steigt nicht nur der internationale Umsatz, sondern auch das Ergebnis.
- √ Ich stehe für befristete, projektbasierte Einsätze zur Verfügung. Eine erfolgsbasierte Abrechnung ist möglich.

Setzen Sie sich mit mir in Verbindung!

Ich biete Ihnen gerne meine internationale Vertriebserfahrung an.

T: +49 - 8024 - 470 8266
F: +49 - 8024 - 470 8267
E: info@auslandskunden.de
I: www.auslandskunden.de



Sales Readiness Consulting

Alexander Fischer
Puslweg 7
83624 Otterfing
Germany

T: +49-8024-47082-66

F: +49-8024-47082-67

M: +49-177-2891259

E: info@auslandskunden.de

Web: <http://www.auslandskunden.de>

Xing: <http://xing.auslandskunden.de>

LinkedIn: <http://linkedin.auslandskunden.de>