

Internationales Vertriebsmanagement

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.

Mein Angebot für KMUs

- Betreuung und Steuerung bestehender internationaler Vertriebspartner
- Aufbau neuer internationaler Vertriebspartner
- Mehrsprachige Suchmaschinenoptimierung
- Sprach-Workshops
- Erschließung neuer Auslandsmärkte
- Internationale Messeauftritte
- Trainings und Schulungen zu wesentlichen Themen des internationalen Vertriebs
- Internationale Sales Readiness

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.

Setzen Sie sich mit mir in Verbindung!

Ich biete Ihnen gerne meine internationale Vertriebserfahrung an.

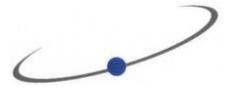
Sales Readiness Consulting T: +49-8024-4708266
Alexander Fischer F: +49-8024-4708267
Puslweg 7 E: info@auslandskunden.de
83624 Otterfing I: www.auslandskunden.de

Welche Vorteile ergeben sich für Sie?

- Durch professionelle persönliche Betreuung in der Landessprache werden Vertriebspartner deutlich engagierter die Vertriebsarbeit für Sie übernehmen.
- Auf die Vertriebsaktivitäten der Vertriebspartner kann gezielt Einfluss genommen werden.
- Sie benötigen kein zusätzliches Personal. Ihre Kapazitäten werden nicht belastet, durch eine professionelle Kommunikation möglicherweise sogar entlastet.
- Dadurch steigt nicht nur der internationale Umsatz, sondern auch das Ergebnis.
- Ich stehe Ihnen für befristete, projektbasierte Einsätze zur Verfügung. Eine erfolgsbasierte Abrechnung ist möglich.
- Ich spreche mehrere Sprachen fließend und bringe ein fundiertes technisches Grundwissen mit. Dadurch bilde ich die Brücke zwischen lokaler Produktion und internationalen Vertriebspartnern.

Hier erfahren Sie Näheres über mich:

- www.auslandskunden.de/ubermich
- [xing.auslandskunden.de](https://www.xing.com/profile/Alexander_Fischer)
- [linkedin.auslandskunden.de](https://www.linkedin.com/company/auslandskunden)



Leistungs-Portfolio (Auszug)

Internationales Vertriebsmanagement

Gezielte Auslandsmarkterschließung

Ich biete Ihnen an, für Sie gezielt einen bestimmten Auslandsmarkt zu erschließen, den Sie bisher z.B. aus zeitlichen Gründen noch nicht aktiv bearbeiten konnten. Sie profitieren dabei von meiner Mehrsprachigkeit und meiner internationalen Vertriebserfahrung, die ich in den letzten 15 Jahren sowohl im Mittelstand als auch in Großfirmen sammeln konnte. Insbesondere auf französisch- und spanischsprachigen Märkten habe ich einen Vorteil bei der Kontaktaufnahme und Verhandlungen mit Auslandskunden oder Vertriebspartnern.

Persönliche Betreuung internationaler Vertriebspartner

Im Rahmen eines „International Channel Managements“ betreue ich persönlich Ihre internationalen Vertriebspartner und kümmere mich um deren Engagement und deren Steuerung, z.B. durch gezielte Produkt- und Vertriebsschulungen vor Ort oder marktgerechte Bereitstellung von Produkt- und Vertriebsinformationen. Auch durch gemeinsame Zielvereinbarungen und Vertriebscontrolling kann das Auslandsgeschäft so zusätzlichen Schwung erhalten.

Internationales Messemanagement

Messen sind nach wie vor mit die beste Möglichkeit, um gezielt persönlich in direkten Kontakt mit potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern zu kommen. Schon kleine Messepräsenzen, wie z.B. auf geförderten Messebeteiligungsständen, können der Start zu einer erfolgreichen Auslandsmarkterschließung sein.

Ich begleite Sie nicht nur bei der Durchführung im Ausland vor Ort, sondern auch bei der wichtigen Planung, Vor- und Nachbereitung

Suchmaschinenoptimierung internationalisieren

Oft erhalten Unternehmen den Großteil der Anfragen über ihren eigenen Internet-Auftritt. Meistens sind diese, wenn überhaupt, 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 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.

Workshop „International Lead Generation“

Die Generierung von Leads ist die Vorstufe zum Vertrieb. Dahinter verbergen sich z.B. Aktivitäten wie Suchmaschinenoptimierung, Mailing-Kampagnen, telefonische Kaltakquisition, aber auch Messeauftritte und alles andere was zur Generierung von „Leads“ beitragen kann, die der Vertrieb dann aufgreifen, nachverfolgen und verwerten kann. Hier verbirgt sich ein enormes Potenzial! Bei geschicktem und koordiniertem Einsatz der richtigen Lead Generation Maßnahmen kann die Effektivität im Vertrieb deutlich gesteigert werden!

In einem zweitägigen Workshop ermittle ich mit Ihnen gemeinsam gezielt das vorhandene Potenzial und stelle die geeigneten Maßnahmen zusammen, um dieses Potenzial zu erschließen.

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.

International Sales Readiness

Ich durchleuchte die Sales Readiness im Hinblick auf internationale Aktivitäten der Unternehmen. Insbesondere Mitarbeiterqualifikation, Information-Management und internationale Lead Generation stehen hier im Fokus.

Ich helfe 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.
