

Performance-Steigerung in

VERKAUF & BUSINESS DEVELOPMENT



Herausforderungen & Zielsetzungen

- Verbesserung von Margen & Deckungsbeiträgen trotz Preisdrucks
- Intensiver & steigender, verstärkt auch internationaler Wettbewerb
- Aufbau neuer Märkte / Marktsegmente
- Kundenbindung & Kundengewinnung
- Pro-Aktiver Verkauf
- Unzureichender Verkauf von Zusatzleistungen / Services
- Hohe Vertriebskosten
- Bedarf an innovativen Strategien in Marketing & Vertrieb
- Messung von Vertriebserfolg
- Professionelle Vertriebssteuerung für mehr Effizienz im Vertrieb
- Ineffiziente Anreizsysteme im Vertrieb
- Schulungsbedarf von Mitarbeitern & Vertriebspartnern
- Nutzung neuer Technologien in Marketing & Vertrieb
- Vertriebsautomatisierung / Digitalisierung im Vertriebsprozess

Unsere Leistungen (Auszug)

- Kompetente Beratung & Dienstleistungen rund um Marketing | Vertrieb | Business Development
- Unterstützung beim Aufbau / Management einer effizienten & leistungsfähigen Vertriebsorganisation
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie
- Selektion & Analyse von Zielkunden und potentiellen Marktsegmenten
- Aufbau von übergreifenden Organisations- & Managementsystemen
- Aufbau von Kennzahlensystemen und Messgrößen zur Vertriebssteuerung
- Aufbau & Einführung von IT-Systemen zur Vertriebsautomation (Digitalisierung)
- Training & Entwicklung von Mitarbeitern, Erstellung von Argumentationshilfen
- Aufbau & Coaching von Hochleistungsteams

ANALYSE – ZIELSETZUNG – REALISIERUNG

**Unverbindliches & kostenloses
Beratungsgespräch!**

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

T 0676 / 49 12 852



Experte:

Mag. Gerald Neuwirth

Gerald Neuwirth ist Gründer & Geschäftsführer von **MGN | Business Services** und verfügt über eine **mehr als 20-jährige Erfahrung** in **unterschiedlichen Managementpositionen** **marktführender Unternehmen**.

Darunter Konzerne wie **Siemens, Sony** sowie **führende Industrieunternehmen** wie **Teufelberger** (Stahlseile) oder **UHU** (Klebstoffe).

Herr Neuwirth **leitete 5 Jahre lang einen führenden Betrieb im Baugewerbe** mit 120 Mitarbeitern und 5 Standorten als **geschäftsführender Gesellschafter**.

Neben ausgezeichneten Kenntnissen im **Management** sowie in der **Geschäftsführung** liegen die fachlichen **Schwerpunkte** in **Management, Marketing, Vertrieb** sowie im **Business Development** mit einem starken Fokus auf **Performanceverbesserung** und **Expansion** und dem **Auf- und Ausbau** von **neuen Geschäftsbereichen**.



Als **Team von Experten** bietet das **Netzwerk PerformanceGroup** eine hohe Lösungskompetenz für Kunden mit unterschiedlichsten Aufgabenstellungen.

Als langfristiger **Partner & Dienstleister** für Kunden übernehmen wir auf Wunsch auch **Aufgaben- & Prozesspakete** im Zuge von **Partnerschafts- & Outsourcing-Modellen**.

Ihr Nutzen – Unser Anspruch

- Stärkung der Marktposition
- Nachhaltige Ergebnisverbesserung
- Erfolgreiche Umsetzung strategischer Projekte unabhängig vom Tagesgeschäft
- Innovative & kreative Inputs von außen
- Klare Kostentransparenz
- **QuickPerformance Paket Vertrieb**
Investition: € 2.950,- (3 Beratertage)

Kompetenz von Experten



Professionelle Betreuung durch kompetente Experten mit langjähriger Erfahrung im Management führender Unternehmen.

- Handschlagqualität & Zuverlässigkeit
- Kundenservice als Grundeinstellung

Unverbindliches & kostenloses Beratungsgespräch!

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

T 0676 / 49 12 852

E sales@mgn-bs.com