

Marketing und Vertrieb für die Automatisierungstechnik und technische Investitionsgüter und –Dienstleistungen

Unternehmensberatung



- SWOT-Analyse
- Strategie-Entwicklung
- Vertriebs-Strategie Work-Shops

Kundengewinnung



- Kundendatenrecherche und –Klassifikation
- Neukunden-Vertrieb „Kaltakquise“
- Technisches Telemarketing (Pre-/After Sales)

Marketing



- Marktanalysen /-Recherchen für strategische Unternehmensentscheidungen
- Marketingplanung
- Präsentationen

Kommunikation direkt



- Organisation von Neukundenveranstaltungen
- Messe-Organisation
- Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

Kommunikation indirekt



- Kampagnen-Management
- Erstellung von Kommunikationsmitteln
- Content Management (Broschüren, Internet)
- Technische Redaktion