

## Ihre Anforderung



Wettbewerb und Verteilung der Märkte ist eine permanente Herausforderung und erfordert Sachverstand und Durchsetzungskraft

Die Leistungsfähigkeit des Unternehmens ist nicht nur durch die Qualität ihrer Produkte/Leistungen und durch das Tun seiner Mitarbeiter bestimmt, sondern auch durch die Verfügbarkeit von Wissen, Erfahrung und personellen Kapazitäten.

In der Vermarktung anspruchsvoller, erklärungsbedürftiger Produkte und Leistungen stellt die Entwicklung der passenden Strategie, Marktauftritt und die punktgenaue Verfügbarkeit von Kapazitäten und Wissen eine besondere Herausforderung dar.

## Unsere Unterstützung



Als Spezialist für die Themen Geschäftsentwicklung, Marketing und Vertrieb berät und unterstützt die m2m Vertriebs – GmbH seine Kunden aktiv bei der Umsetzung der strategischen und operativen Geschäftsziele.

## Die Kompetenz der m2m Vertriebs GmbH

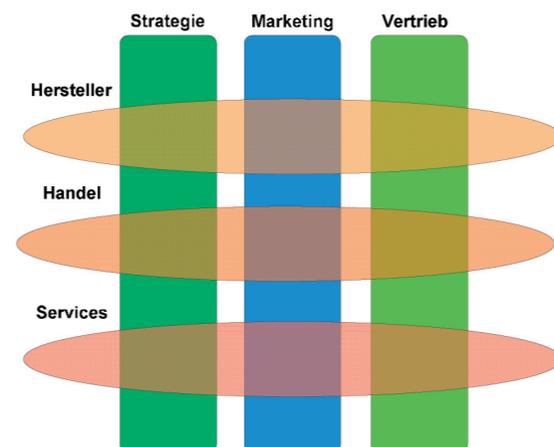


Als Berater und Dienstleister stehen wir in der Pflicht unsere Kunden bei dem Erreichen Ihrer Geschäftsziele aktiv zu unterstützen.

Neben Analysen sowie der Entwicklung von Strategien und Maßnahmen als Kernaufgaben der Beratung übernehmen wir durch die

aktive personelle Unterstützung auch die Umsetzung der festgelegten Maßnahmen.

Um unseren Kunden ein Maximum an Transparenz in der Umsetzung des operativen Geschäfts zu gewährleisten, arbeiten wir die Aufgabenstellung in Form der Methodik des Projektmanagements ab. Das bindet die handelnden Personen an die vereinbarten Ziele und schafft ein Maximum an Arbeitseffizienz. Unsere langjährige Erfahrung in Unternehmens-Führung, Marketing und Vertrieb ist Basis unseres Handelns.



## Die m2m-Vertriebs GmbH

### Standorte und Schwerpunkte:



#### Unternehmenssitz Weerberg

**GF Dipl. Ing. Eduard Mayr**

mayr@m2m-gmbh.com

#### Tätigkeits-Schwerpunkte:

Strategieentwicklung, Interimsmanagement, Technologieunternehmen, Key-Account

#### Branchenschwerpunkte:

Bau, Energieversorgung, Telekommunikation, IT, Maschinenbau



#### Standort München

**Dipl. Kaufm. Tony Neiss**

neiss@m2m-gmbh.com

#### Tätigkeits-Schwerpunkte:

Kostenrechnung, Vertriebscontrolling, Aufbau von Vertriebsorganisationen, Key-Account

#### Branchenschwerpunkte:

Bau, Industrie- und Investitionsgüter, IT, Maschinenbau



#### Standort Piding

**Peter Weinert**

weinert@m2m-gmbh.com

#### Tätigkeits-Schwerpunkte:

Marktanalyse, Vertriebsaufbau, Key-Account, CRM, Vertragswesen

#### Branchenschwerpunkte:

Bau, Industrie, Maschinenbau, IT



**Market-2-Markets Vertriebs-Ges.m.b.H.**

Zallerstraße 53, A-6133 Weerberg

eMail: mayr@m2m-gmbh.com

Tel.: +43 699 10 00 42 22

Fax: +43 512 21 99 21 11 29

www.m2m-gmbh.com

# Ziele erreichen



Mit Spezialisten  
gemeinsam  
zum Erfolg!

**m<sup>2</sup>m**  
integrated selling

## 1. Analysieren

Wo stehen Sie heute und wo wollen Sie hin?



**m<sup>2</sup>m**  
integrated selling

**Leistung der m2m:** Beratung

**Methodik:** Workshop und Mediation  
Projektmanagement

### Themen:

#### Ist Analyse

- Validieren des bestehenden und/oder zukünftigen Geschäftsmodells
- Produkt/Leistung
- Zielmarkt und Zielkunden
- Potentiale und Chancen
- Wettbewerbsanalyse
- Marketingstrategie
- Vertriebsmodell
- Geschäfts- / Vertriebsprozess
- Verkaufsmittel
- Arbeitsmittel
- Bisheriges Vertriebsergebnis
- Preis- und Vertragsmodelle
- Personal

**Ergebnis:** Bewertung und Handlungsempfehlung in Form eines groben Maßnahmenplans

## 2. Strategie entwickeln

Auf welchem Weg erreichen Sie Ihr Ziel?



**m<sup>2</sup>m**  
integrated selling

**Leistung der m2m:** Dienstleistung, Beratung

**Methodik:** Interims-Management,  
Coaching, Workshop,  
Projektmanagement

### Themen:

#### Strategieentwicklung:

- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Entwicklung / Optimierung der Vermarktungs- / Preisstrategie
- Entwicklung / Optimierung der Vertriebsstrategie
- Entwicklung der Geschäfts- und Absatzplanung (Zielplanung)
- Entwickeln / Optimieren des Marktauftritts
- Entwickeln / Optimieren der Ablauforganisation
- Entwickeln / Optimieren des operativen Verkaufsprozesses
- Entwickeln / Optimieren des Marketing-Mix
- Vertragsgestaltung

**Ergebnis:** Strategieplan und operativer Maßnahmenplan, Projektmanagementplan

## 3. Vermarkten und Verkaufen

Wie stellen Sie den Geschäftserfolg sicher?



**m<sup>2</sup>m**  
integrated selling

**Leistung der m2m:** Dienstleistung, Beratung

**Methodik:** Projektmanagement,  
Interims-Management,  
Outsourcing, Training

### Themen:

#### Operativer Vertrieb & Marketing:

- Aufbau der Vertriebsorganisation (IDM und ADM)
- Personal und Partnersuche
- Key-Accounting
- Aufbau und Bedienung der Verkaufskanäle (Zielmärkte und Zielkunden)
- Schulung und Führung der Verkaufsorganisation nach Verkaufszielen
- Aufbau von Partnernetzwerken
- Umsetzung des Marketingplans
- Durchführen von Messen und Verkaufsveranstaltungen
- Werbung und PR
- Verkaufsabwicklung
- Kommunikation und Reporting

**Ergebnis:** Markteintritt / operativer Verkauf und optimiertes Verkaufsergebnis

## 4. Steuern und Optimieren

Wie wachsen und verbessern Sie sich stetig?



**m<sup>2</sup>m**  
integrated selling

**Leistung der m2m:** Dienstleistung, Beratung

**Methodik:** Projektmanagement,  
Interims-Management,  
Outsourcing, Training

### Themen:

#### Nachhaltige Geschäftsentwicklung

- Steuern nach Kennzahlen
- Kundeninformationsmanagement
- Ausbau der Vertriebsorganisation
- Steigerung der Wertschöpfung
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Schulung der Verkaufsmannschaft
- Steigerung des Verkaufsergebnisses
- Benchmarking
- Entwicklung neuer Märkte und Branchen

**Ergebnis:** Umsatzsteigerung und nachhaltige Geschäftsentwicklung