

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.

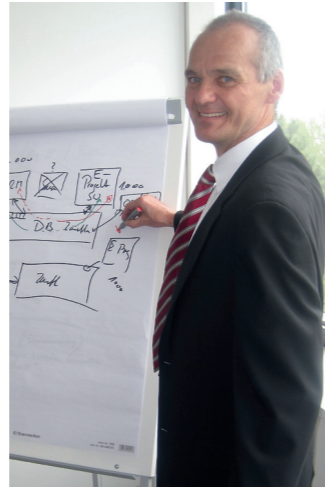
In der Vermarktung anspruchsvoller, erklärungsbedürftiger Produkte und Leistungen stellt die Entwicklung der passenden Strategie, Marktauftritt und die punktgenaue Verfügbarkeit von Kapazitäten und Wissen eine besondere Herausforderung dar.

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.

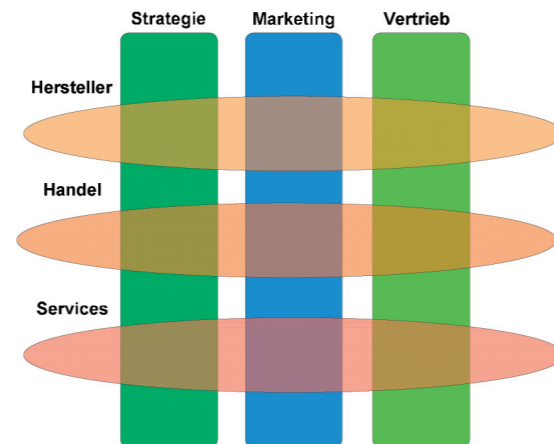
Die Kompetenz der m2m Vertriebs GmbH



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

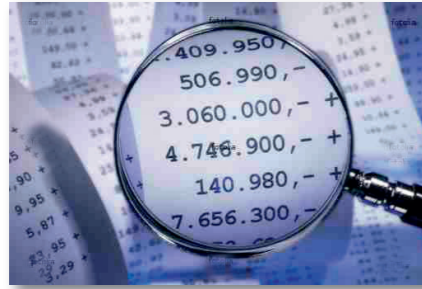


Mit Spezialisten
gemeinsam
zum Erfolg!

m²m
integrated selling

1. Analysieren

Wo stehen Sie heute und wo wollen Sie hin?



m²m
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?



m²m
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?



m²m
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?



m²m
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