

lead and sale

marketing & sales consulting

lead and sale GmbH

Unternehmenspräsentation

Inhalt

- Mission Statement
- Geschäftsfelder
- Selbstverständnis
- Profil
- Leistungen
- Management
- Team
- Referenzen
- Warum die lead and sale GmbH?

Mission Statement

Vertriebs- und Marketingpotenziale optimal ausschöpfen
sichert nachhaltig Ihre Wettbewerbsfähigkeit!

Zusammen mit lead and sale
entwickeln Sie hier einen echten Vorsprung!



Geschäftsfelder

Interimsmanagement

- Vertrieb
- Marketing
- Produktmanagement
- Businessdevelopment
- Vom Spezialisten bis zur Führungsebene
- Organisationsaufbau und etablierte Organisationen

Strategieberatung

- Vermarktungskonzepte
- Marketingstrategien
- Neue Kundensegmente
- Neue Geschäftsfelder
- Produktmanagement
- Businessdevelopment
- Expansion
- Restrukturierung

Personalvermittlung

- (Key) Account Manager
- Marketingmitarbeiter / -Spezialisten
- Produktmanager
- Projektmanager
- Mitarbeiter aus den kaufmännischen und technischen Bereichen
- alle Hierarchieebenen
- feste und freie Mitarbeit



Selbstverständnis

Fragen die uns immer wieder begegnen:

- Wie können wir unsere Absätze/Umsätze steigern?
- Welche Vertriebskanäle sind für unsere Produkte sinnvoll?
- Wer ist unsere Zielgruppe und wie erreichen wir sie?
- Wie machen wir gezieltes Marketing auch mit kleinem Budget?
- Welche Produkte will der Markt?



Rund um diese Fragen haben wir uns umfangreiche Erfahrungen erarbeitet.
Wir wissen nicht auf alles, aber auf vieles eine Antwort.
Gemeinsam mit Ihnen wollen wir diese Erfahrung nutzen
und Projekte „hands on“ und von A-Z zum Erfolg führen.

Lead and sale

marketing & sales consulting

Profil

Branchen

- Telekommunikation
 - Mobilfunk
 - Festnetz
 - Datenkommunikation
 - Servicetelefonie und Mehrwertdienste
 - Kabel-TV, Internet und Telefonie
- Energiewirtschaft
 - Strom
 - Gas

Zielgruppen

- Privatkunden
- Geschäftskunden

Vertriebswege

- Fachhandel / Fachmärkte
- Lebensmitteleinzelhandel / Discounter
- Direktmarketing
- Online-Vertrieb
- Call Center
- Promotionvertrieb
- Direktvertrieb



lead and sale

marketing & sales consulting

Leistungen

Vertrieb

- Umsatz/Absatz-Steigerung
- Vertriebsstrategien
- Kanalkonzepte
- Indirekte Vertriebe / Franchise-Modelle
- Vertriebscontrolling

Marketing

- Produktmarketing
- Handelsmarketing
- Direktmarketing
- Marketing Kommunikation
- Bestandskundenmarketing
- Public Relations
- Vertriebsunterstützung
- Marktforschung

Produktmanagement

- Produktentwicklung
- Produktvermarktung
- Zielgruppenadäquate Produkt-Bundlings
- Vermarktungsstrategien
- Business Development



Management

Geschäftsführer: Volker Plocher

- Langjährige Erfahrung im Marketing und Vertrieb im Bereich Telekommunikation/IT
- davon viele Jahre in leitenden Positionen



Stationen:

- dtms AG, Bereichsleiter Marketing und indirekter Vertrieb
- riodata GmbH, Bereichsleiter Marketing und Partnervertrieb
- RSL COM Deutschland GmbH, Director Marketing
- 1&1 Telekommunikation GmbH, Leitung Produktmanagement
- Dekraphone Telekommunikations- Service GmbH, Produktmanager
- debitel Kommunikationstechnik GmbH & Co. KG und Bosch Telecom Service GmbH, Produktmanager

Team

Unser Team besteht ausschließlich aus Senior Consultants mit langjähriger Vertriebs- und Marketingerfahrung in unseren Kernbranchen Telekommunikation und Energiewirtschaft.



Bei der Auswahl unserer Consultants legen wir großen Wert auf strategisches Denken kombiniert mit einer ausgeprägten Umsetzungsstärke.

lead and sale

marketing & sales consulting

Referenzen

Lambda Net ●●●
Interimsmanagement
Vertriebsleiter Corporate Sales

T-Mobile
einfach näher
Interimsmandat
ProjektmanagereCommerce

D-Link®
Building Networks for People
Beratungsmandat
Internes Qualitätsmanagement

congstar
Interimsmandate
Projektmanager Vertrieb
Beratungsmandat
Neue Vertriebskanäle

debitel light
der online-discounter der debitel
Interimsmandat
Leiter Marketing und
Produktmanagement

Alice
BUSINESS
Beratungsmandat
Produkteinführung

eprimo
der energiediscounter
Interimsmandat
Key Account Manager

LichtBlick
die Zukunft der Energie
Beratungsmandat
Aufbau eines neuen Vertriebswegs

MAINGAU
Energie
Beratungsmandat
Aufbau Massenvermarktung

T-Com
Erleben Sie's einfach!
Interimsmandat
Teamleiter Vertriebsinnendienst

BERLIKOMM →
GANZ SCHÖN DIREKT
Interimsmandat
Bereichsleiter Privat-
und Geschäftskundenvertrieb

Kabel BW
Interimsmandate
▪ Aktionsmarketing
▪ Leiter Direkt- und Aktionsmarketing

Warum lead and sale?

Wir...

- ... erstellen nicht nur Konzepte, sondern setzen sie auch operativ um!
- ... integrieren unsere Arbeit in Ihr Unternehmen, nicht umgekehrt!
- ... haben umfangreiche Erfahrung!
- ... verfügen über ein großes Netzwerk an Spezialisten, die wir bei Bedarf hinzuziehen können!



Wie können wir Ihnen helfen?

lead and sale

marketing & sales consulting

lead and sale GmbH

Volker Plocher

Geschäftsführer

Im Kleinfeldchen 33

61191 Rosbach vor der Höhe

t: (+49) 0 60 03 - 82 85 91

f: (+49) 0 60 03 - 82 85 92

m: (+49) 01 73 - 9 44 31 38

e: volker.plocher@leadandsale.de

www.leadandsale.de

