



DIPL.-ING.

GUIDO SCHOEPKER

DER VERTRIEB IST TOT – ES LEBE DER VERTRIEB!

ZUR PERSON

Als Maschinenbauer mit langjähriger, internationaler Erfahrung im Vertrieb und Service der produzierenden Investitionsgüterindustrie – mit Fokus auf den Mittelstand – erstellt und führt **Guido Schoepker** das Projekt der digitalen Transformation für den Auf- und Ausbau strategischer B2B-Geschäftsfelder.

POSITIONEN

Da der Interim Manager gleichermaßen technisch wie kaufmännisch geprägt ist, sind seine Einsatzmöglichkeiten außerordentlich vielfältig und ermöglichen einen starken Praxisbezug mit ausgeprägter Umsetzungskompetenz.

Seine beruflichen Stationen führten ihn über den nationalen/internationalen Direktvertrieb, die Vertriebsleitung und Projektleitung bis hin zur Geschäftsführung als CEO im produzierenden Mittelstand und Konzernumgebungen.

Als Interim Manager passt er „Hands-on“ vorhandene Strukturen mittelständischer Unternehmen an die Kunden-Erfordernisse der Zukunft erfolgreich an. Bei Vakanzen bringt er sich als CSO, CEO, Bereichs- oder Projektleiter sowie in Vertriebsleitungsposition ein.

IHR NUTZEN

In den immer volatileren und anspruchsvollen Zeiten steht auch der B2B-Vertrieb von heute vor besonderen Herausforderungen. Alte Vorgehensweisen, meist komplett auf Präsenz ausgelegt, sind für den Kunden nicht mehr attraktiv genug und bilden nicht seinen Bedarf ab.

Der techn. Einkäufer von heute möchte interagieren und volle Informationstransparenz – zu jeder Zeit und an jedem Ort. Ich helfe Ihnen, die „Kundenreise“ zu analysieren, die dafür notwendigen digitalen Werkzeuge zu implementieren sowie die Vertriebseinheit und alle kohärenten Funktionsgruppen auf die Zukunft auszurichten, um

1. die Kundenbeziehung zu stärken und
2. die Effizienz von Produkten und Prozessen zu optimieren.

MEINE ARBEITSWEISE

Als zertifizierter Projektmanager (agil und klassisch) ist für mich das magische Projekt-Dreieck (Zeit, Kosten und Qualität – Kunde im Mittelpunkt) bindend.

Dabei zeichnet meine systemisch, strukturierte Arbeitsweise eine klare Fokussierung auf stetige Innovation, Kreativität, auf eine ausgeprägte Kundenorientierung bei hohem Qualitätsanspruch und Führungskompetenz aus.



Bestimmen Sie
HIER IHREN
digitalen Reifegrad!

CASE STUDY

Steigerung der Vertriebseffizienz – potenzialorientierte Vertriebssteuerung VORGABE:

Degressive Geschäftsentwicklung bei einem familiengeführten, mittelständischen Unternehmen in Produktions- und Handelsfunktion, verursacht durch aufwendige und unklare Prozesse innerhalb der Organisation zu Lasten des Kunden und schleichendem Verlust der Innovationsführerschaft.

LÖSUNG:

Die Lösung bestand in einer Reorganisation des Vertriebes, des Services und aller zuliefernden Organisationseinheiten mit klarer Kundenzentrierung.

Jegliche Aktivitäten wurden fortan über Potenziale und KPI's gesteuert, die gesamte Prozesslandschaft neu bewertet. Digitale Kommunikationsmittel zum Kunden wurden etabliert, CRM eingeführt und neue Vertriebskanäle erschlossen.

ERGEBNIS:

Das Ergebnis war eine Umsatzsteigerung um 60% bei proportional gesenkter Kostenstruktur und bei gleichbleibendem Personal!

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Durch die Bestimmung „Ihres digitalen Reifegrades“ erhalten Sie automatisch die Möglichkeit einer 1-stündigen kostenlosen Beratung!

BRANCHEN – FOKUS

- (Nutz-) Fahrzeugbau
- Maschinen- und Anlagenbau
- Automotive und Zulieferindustrie
- Produzierendes Gewerbe
- Investitionsgüterindustrie
- Technischer Handel und Service

DIPL.-ING.
GUIDO SCHOEPKER
BERLIN

www.framework-interim.berlin
kontakt@framework-interim.berlin
TEL: +49 (0)172 149 93 00

