

Referenzen Übersicht

Kunden

- 24/7 Stadtwerke Kiel GmbH
- AVL Zöllner GmbH
- Congress Center Hamburg
- Deutsche Post AG
- Deutsche Telekom AG
- Deutsche Telekom Immobilien und Service GmbH
- Ensys AG
- Essent Energie GmbH
- GasLINE Telekomm.ges. deutscher Energieversorger mbH
- Gesellschaft Bremer Immobilien GmbH
- Hansenet
- HiServ Gebäudedienstleistungen GmbH
- InfraServ GmbH & Co. Knapsack KG
- I.T.E.N.O.S. GmbH
- Jacob Jürgensen GmbH
- Peter Jensen
- legion Telekommunikation GmbH
- Kraftverkehr Nagel GmbH & Co. KG
- Märkische Energieversorgung AG
- Minimax
- Lotto und Totto - Hamburg
- Pago eTransaction Services GmbH
- Philips Licht
- Roman Seliger Armaturen
- Swisslog GmbH
- Stadtwerke Lemgo GmbH
- Ströer Sales & Services GmbH
- Tauw GmbH
- T-Online International AG
- Vattenfall Europe Berlin
- Versorgungsbetriebe Kronshagen GmbH
- WireCard AG
- WISAG Service Holding GmbH & Co. KG
- WM Group

Fertiggestellte Projekte zu den Themen

- Optimierung und Umsetzungsbegleitung eines Key Account Managements
- Branchensegmentierung und Identifizierung der Strategischen Akteure
- Vermarktungskonzept für ein Handy-Parking-System
- Aufbau eines Handelsvertreter-Vertriebs für einen Energieversorger
- Strategieworkshops zur einheitlichen Ausrichtung des Vertriebs
- Studie zur Vermarktung einer virtuellen Kreditkarte
- Coaching Vertriebsmannschaft für strukturellen Wandel
- Konzeption und Begleitung bei der Umsetzung eines Partnervertriebs
- Benchmarking im Vertrieb (prozessorientiert)
- Prozess-Optimierung mit Six-Sigma unter Einbindung aller Mitarbeiter
- Einführung/Relaunch von CRM-Systemen
- Optimierung des Beschwerdemanagements
- Nutzung von Cross Selling Potenzialen
- Evaluation neuer Märkte und Unterstützung bei deren Besetzung
- Einführung einer Projektorganisation im Vertrieb technischer Dienstleistungen
- Erarbeitung und Fortschreibung einer Kundensegment-Analyse
- Konzeption eines Incentiv-Systems
- Aufbau und Umsetzung eines Interessenten-Managements
- Lösung struktureller Konflikte mit den Beteiligten
- Workshop zur Definition neuer Vertriebskanäle im Privatkundenvertrieb