

Kurzprofil Harald Weber

In Zeiten knapper Budgets, schwieriger Märkte und immer anspruchsvoller Kunden haben Trial & Error-Strategien endgültig ausgedient. Um Marketing und Vertrieb noch effizienter auf die Märkte auszurichten, werden Themen wie innovative Vertriebskonzepte, zielgerichtete Neukundengewinnung und erfolgreiches Key-Account-Management zu zentralen Erfolgsfaktoren.

Als Spezialist unter den Profis unterstütze ich Firmen durch strukturierte Verkaufsmethoden bei:

- **Fokussierung auf b2b Marketing**
- **Entwicklung zielgerichteter Verkaufsstrategien.**
- **Beschleunigung von Vertriebsprozessen.**
- **Steigerung der vertrieblichen Kompetenz.**
- **Förderung durch Coaching und Training.**

Rufen Sie mich an und lassen Sie uns über Ihre Vorstellungen und Erwartungen sprechen.

Kunden nach Branchenschwerpunkten

IT – Hardware, Software, ERP, Telekommunikation, Systemhaus und Vertriebspartner

Marketing – Direktmarketing, Call Center, Internet-Dienstleister und Full Service Werbeagenturen

Klassische Industrie – technischer Vertrieb für Automotiv, Elektroindustrie, Anlagenbau und Chemische Industrie

Vita

Harald Weber, Jahrgang 57, BWL-Studium
12 Jahre Berufserfahrung als lfd. Angestellter,
seit 1996 freiberuflicher Trainer

Berufliche Stationen:

Reemtsma, Hamburg, Trainee, später
Leiter der Verkaufsberatung, Verkaufsleiter
Danach unterschiedliche Branchen so z.B.
Wirtschafts- und Steuerberatungs-Sozietät
Niederlassungsleiter einer Softwarefirma
Kaufmännischer Leiter bei einer überregionalen
Werbeagentur und einem internationalen
Unternehmen des Anlagenbaus.

Fon: +49 (0)5723 98 98 601
Fax: +49 (0)5723 98 98 603

Anschrift: Harald Weber
Rodenberger Allee 16
D 31542 Bad Nenndorf



Als ausgebildeter Diplom-Kaufmann (UNI) verfügt Harald Weber über eigene, mehrjährige Verkaufs- und Führungserfahrung in Stab und Linie. Seine Branchenerfahrungen reichen vom Markenartikelhersteller, über den Dienstleistungsanbieter bis hin zum technischen Vertrieb.

Mein Dienstleistungsangebot



Partnerschaften, Netzwerke und Akkreditierungen:

Akkreditierungen

Akkreditierter Berater der KfW-Mittelstandsbank in Berlin

Akkreditierter Berater der N-Bank des Landes Niedersachsen in Hannover.

Lehraufträge für Marketing

Fachhochschule Hannover, Fachbereich Maschinenbau

Sonstige Lehrtätigkeit für Fremdanbieter

DVS - Deutsche Verkaufsleiterschule

BITKOM - Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.

Diverse IHK's wie z.B. Stade, Emden, Osnabrück usw. sowie

Arbeitgeberverband Niedersachsen, Arbeitgeberverband Bremen

Beratungs- und Trainingsthemen

Sales Training, Verkaufstraining (Schwerpunkt Verhaltenstraining) zu den Themen

- Abschlusstechnik
- Argumentation
- Beschwerdemanagement
- Einwandbehandlung
- Empfehlungsmarketing
- Franchise und Partnerprogramme
- Kaltakquise
- Key-Account-Management
- Kommunikation
- Körpersprache
- Kundenrückgewinnung
- Messetraining
- Neukundengewinnung
- Neukundengewinnung im Internet
- Präsentation
- Preisverhandlung
- Reklamationsmanagement
- Rhetorik
- Telefontraining
- Telefonverkauf
- Verhandlungsführung
- Vertriebspartnermanagement

Sales Focusing, Verkaufsstrategie Schwerpunkt komplexe Dienstleistungen und Produkte

- b2b Marketing
- Beschleunigung von Vertriebsprozessen
- Knacken des Buying Centers
- Fokussierte Neukundengewinnung
- Ideales Kundenprofil
- Optimierung von Verkaufsstrategien
- Konsequentes Sales Funneling
- Suchmaschinen Marketing
- Value Propositions
- Entwicklung von Vertriebskonzepten

Sales Consulting, Klassische Unternehmensberatung zu Marketing- und Vertriebsthemen

- Aufbauorganisation
- Ablauforganisation
- Coaching
- Feldtraining

Impuls-Vorträge zu den Themen b2bMarketing

regelmäßige Vorträge zum Thema Marketing und Vertrieb, siehe auch meine Homepage

Sprachen

Deutsch, Englisch, Französisch (Konversation)

Auszug aus meiner Kundenliste

ADAC, Akzo Nobel, Bertelsmann, ContiTec, F-IT, GEXX, Gossen Metrawatt, Hoppenstedt Gruppe, KLM, Navison, Niedersächsisches Wirtschaftsministerium, SBS – Siemens Business Services, Schober Direktmarketing, Software AG, WIGOS, weitere auf Anfrage.