

Sales / Pre-Sales

Basoglu, Cem

Schima, Kevin

Aufgaben

- Marketing
 - Anzeigen schalten
 - Internet (Suchmaschinen, Soziale-Plattformen)
 - Zeitschriften
 - Promotion
 - Leadgenerierung
 - Erstberatung
 - Informationen anfordern (Telefonnummer/Email hinterlassen)
- Neukundenakquise
 - Telefonakquise
 - Messeauftritte
- Kundenbindung
 - Inbound (Service Hotline)
 - Outbound (After-Sales)
- Analyse
 - der Anzeigen-Performance
 - Kaufverhalten
 - Verkaufsprognosen
 - Kundensegmentierung
- Kalkulation
 - Erstellung von Angeboten
 - Preisstrategie

Capabilities

Name		Customer-Relationship-Management
Beschreibung		Pflegen von Bestandskunden
Komponenten	Rollen	User: <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsmitarbeiter (Second-Level) • Telefon-Agent (First-Level) • Marketing-Mitarbeiter Stakeholder: <ul style="list-style-type: none"> • Manager • Kunde
	Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> • Hilfestellung bei Vertragsfragen • Hilfestellung bei Produktfragen • Zufriedenheitsumfragen • Ziel- und Profil- gerichtete Newsletter • Wissensdatenbank pflegen
	Informationen	<ul style="list-style-type: none"> • Kundendaten & Historie • Wissensdatenbank
	Tools	<ul style="list-style-type: none"> • CRM-Software • Wissensdatenbank

Name		Kampagnen-Management
Beschreibung		Verwalten und erstellen von Werbe-/ Image-Kampagnen
Komponenten	Rollen	User: <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsmitarbeiter • Marketing-Mitarbeiter • Data-Scientist-Mitarbeiter Stakeholder: <ul style="list-style-type: none"> • Manager
	Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung von Konzepten für Image-Kampagnen • Umsetzung der Konzepte mittels geeigneter Werbe-Kampagnen • Budgetplanung • Zielgruppen bestimmen • Outbound-Kampagnen ausführen

		<ul style="list-style-type: none"> Analyse der Kampagnen hinsichtlich ihres Erfolgs
	Informationen	<ul style="list-style-type: none"> Kundeninformationen Bestellinformationen
	Tools	<ul style="list-style-type: none"> CRM-Software Datenanalyse-Software

Name		Lead-Management
Beschreibung		Generieren und bewerten von Leads
Komponenten	Rollen	User: <ul style="list-style-type: none"> Vertriebsmitarbeiter Telefon-Agent Stakeholder: <ul style="list-style-type: none"> Manager
	Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> Lead-Generierung mittels Promotion auf Veranstaltungen, Messeauftritte, etc.. Aufbereitung der generierten Leads Verteilen der Leads zur Kundengewinnung
	Informationen	<ul style="list-style-type: none"> Produktinformationen
	Tools	<ul style="list-style-type: none"> CRM-Software

Name		Angebots-Management
Beschreibung		Erstellen und verwalten von Angeboten
Komponenten	Rollen	User: <ul style="list-style-type: none"> Vertriebsmitarbeiter Stakeholder: <ul style="list-style-type: none"> Manager
	Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> Erstellung von Angeboten anhand der Kundenanforderungen Preisfindung Nachfassen von Angeboten

	Informationen	<ul style="list-style-type: none"> • Kundeninformation • Kundenanforderungen
	Tools	<ul style="list-style-type: none"> • CRM-Software • Vertriebssoftware