

- Externer Vertrieb, B2B
- Strategisches Marketing, Leitsätze, CI
- Produktmanagement
- Erfolgsfaktor Kundendienst
- Interimsmanagement
- Liquidität durch Factoring

→ Alexander Dreher

dreher.alexander@vbu-berater.de
info@dreher-marketing.de

Telefon: +49 7721 99 84 840
Fax: +49 7721 99 84 842
Mobil: +49 170 30 64 484

Am Elsenberg 4
78052 Villingen-Schwenningen

www.drehermarketing.de



Alexander Dreher

→ Beratungsschwerpunkte

• Externer Vertrieb auf Basis B2B

- Neue Auftraggeber suchen / finden
- für produzierende Unternehmen
- für Lohn- / Auftragsfertiger
- Dienstleistungsunternehmen
- National + International

• Strategisches Marketing

- Unternehmensleitsätze entwickeln
- Corporate Identity (CI), eigenes Firmen-Erscheinungsbild
- Wettbewerbsanalysen
- Markt- / Wettbewerbsbeobachtung

• Erfolgsfaktor Kundendienst

- Profitabler Kundendienst
- Kundendienst ist „Mehr“ als Reparatur

→ Berufserfahrung

- seit 2002 freiberuflicher Unternehmensberater
- 1993 – 2002 Gesellschafter / Geschäftsführer Service und Vertrieb, Servicegesellschaft
- 1986 – 1993 Leitung Produktmanagement + Design Consumer Electronic,
- 1984 - 1986 Produktmanager Neue Technologien – weltweit - Consumer Electronic,
- 1978 – 1984 Serviceingenieur international, Consumer Electronic

→ Spezifische Projekterfahrungen

- Aufbau neuer, stabiler Vertriebskooperationen
- Zukunft sichern - neue Geschäftsfelder erschließen
- Bestandskundenpflege / Angebote nachfassen
- Vertriebs- u./ Marketingstrategien erarbeiten
- Aktive Mitarbeit bei deren Implementierung und Umsetzung
- Internationale Kontakte
- Leitung von Vertriebsorganisationen
- Defizitäre Serviceorganisationen zu profitablen Kundendiensten umstellen
- Interimsmanagement – zeitweise Führen von Unternehmen.