



Engagierter Marketingberater

Teil des Alltags aller ...

Ich erinnere mich daran, wie ich vor bald 10 Jahren mit zitternder Hand meinen ersten Internetkauf durchführte. Heute tue ich das mehrmals in der Woche, ohne weiter darüber nachzudenken. Und ich stelle fest, wie ich erleichtert aufatme, wenn ich Controls Logo sehe, denn dann weiß ich mich bei der Ausführung des Kaufs sicher.

Control ist zu einer Marke geworden, ein Garant für die Transaktionen deutschsprachiger Kunden im Internet. Jeder im deutschsprachigen Raum kennt sicher das erleichternde Gefühl, wenn man im Dschungel der Lieferanten im Internet ein gut bekanntes Logo sieht.

Ich möchte gern daran beteiligt sein, diese Sicherheit zu schaffen, so wie auch viele andere Mitarbeiter bei Control sicher täglich einen gewissen Stolz empfinden, wenn sie zur Arbeit gehen.

Davon bin ich überzeugt ...

Die von Ihnen beschriebenen Organisationsänderungen klingen nach einer spannenden Herausforderung. Wir haben am Telefon darüber gesprochen, dass es entscheidend ist, eine Synergie in der Achse zwischen Vertrieb und Marketing zu schaffen. Eine meiner Kernkompetenzen liegt darin, die Achse zwischen Marketing und Vertrieb so zu optimieren, dass die Verkäufer Eigenverantwortung für die Aktionen übernehmen und diese mit dem Gefühl verfolgen, ein Teil davon zu sein.

Das kann ich ...

Ich war häufig an der Optimierung dieser Art von Zusammenarbeit beteiligt. Ich weiß, dass einige der Regeln für das Gelingen die Schaffung von gegenseitigem Respekt, zahlreiche Kaffeerunden in der Verkaufsabteilung, persönliche Sichtbarkeit und Koordination sowie die Einbeziehung der Vertriebskräfte bei den Aktionen zu einem frühen Zeitpunkt lauten. Die Sichtbarmachung der Ergebnisse für die Geschäftsführung ebenso wie für die Organisation erzeugt Begeisterung und Motivation und führt zu einer gut funktionierenden Marketing- und Vertriebsorganisation, die koordinierende Maßnahmen ergreift und Verkäufe nach einer inspirierenden Zusammenarbeit abschließt.

Ich verfüge über langjährige Erfahrung als Projektleiter im Bereich Aktionsabwicklung – primär online. Durch eine strukturierte und straff gesteuerte Aktionsabwicklung erleben die Vertriebsmitarbeiter gute Aktionsverläufe mit Unterlagen, an deren Erarbeitung sie beteiligt waren. So entstehen Motivation und ein begeistertes Lächeln ... ein Lächeln, das verkauft!

Diese Begeisterung kann ich hervorrufen und zu dieser Stelle mit folgendem beitragen:

- Starke Fachkompetenz im Bereich Aktionssteuerung (Budget, Koordinierung, Qualität, Zeitplan) sowohl in Bezug auf die Vertriebsorganisation als auch externe Interessenträger (z. B. Werbeagenturen, Händlernetz usw.) für optimalen Erfolg
- Solide Kenntnis der deutschsprachigen Aktionsabwicklung nach zwei Jahren als Leiter der internationalen Werbeagentur bei der Nielsen International AG
- Superuser der gebräuchlichsten DTP- und Webdesign-Programme nach 10 Jahren als DTP-Mitarbeiter und Webmaster
- Analytischer Ansatz bei Aufgaben und Erfahrung als strategischer Entscheidungsträger (Positionierung, Marketing- und Aktivitätspläne), vor allem Fokus auf Berichterstattung und Sichtbarmachung von Erfolgen gegenüber Organisation und Geschäftsleitung (internes Marketing)

... das wichtigste ist jedoch, dass ich mich für diese Stelle einfach bewerben muss. Lassen Sie mich daher bei einem persönlichen Gespräch mehr über den Alltag berichten, den wir miteinander teilen können, kurz – lernen Sie mich besser kennen ...

Mit freundlichen Grüßen

Peter Test