

Referenzen

Ich agiere im Hintergrund mit dem Ziel, maximalen Nutzen und Erfolg für meine Kunden zu erreichen. Detaillierte öffentliche Informationen über meine Kunden sind nicht in deren Sinne und sie erwarten, dass ich mit sensiblen Daten und Informationen vertraulich umgehe.

Erfolgreich durchgeführte Serviceleistungen habe ich in Produktsegmenten wie z.B. Chemie, Lebensmittel, Metallwaren, Papier, Druck, Verpackung, Technische Artikel, Elektronik und IT erbracht.

Sie haben Interesse an näheren Details der Projekte? Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf – ich informiere Sie gerne persönlich!

Beispiele durchgeführter Projekte:

Russische Föderation:

Aufgabe: Vorbereitung Neupositionierung im Markt für Hersteller von Verpackungsmaterial.

Lösung: Auswahl, Ausbildung, Coaching und Einführung von Vertretern sowie deren Mitarbeitern in der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie. Kundenakquisition und -übergabe. Erstellung Marketingkonzept.

Südafrika:

Aufgabe: Strategische Partnersuche Verpackungsindustrie.

Lösung: Marktanalyse, persönliche Evaluierung aller Optionen, Definition des Anforderungsprofils und Abgleich mit potenziellen Partnern. Wirtschaftliche und rechtliche Beratung sowie Unterstützung bis Vertragsabschluss.

Benelux:

Aufgabe: Erarbeitung einer Exportstrategie für Hersteller in der Kunststoffindustrie.

Lösung: Datenerhebung und -evaluierung, Kontaktabbauung mit Kunden, Institutionen sowie auf Messen. Zusammenarbeit und Koordination mit Außenhandelsstellen der WKO. Beratung, laufende Betreuung.

Südost-Asien:

Aufgabe: Aufbau einer Vertriebsstruktur für technische Produkte.

Lösung: Reisen vor Ort. Entscheidung für Niederlassung Singapur mit Nebenstellen in Indonesien, Malaysia, Vietnam und Thailand. Mitarbeit bei Personalsuche und –auswahl. Beratung in kultursensitiven Fragen.

Österreich:

Aufgabe: Potenzialerhebung für einen namhaften französischen Hersteller von technischen Artikeln.

Lösung: Marktuntersuchung, Statistik sowie Analyse lokaler Hersteller. Erarbeitung und Empfehlung einer Marktbearbeitungs-Strategie.

Ungarn:

Aufgabe: Suche von Vorlieferanten für bedeutendes österreichisches Unternehmen.

Lösung: Marktanalyse, Messe- und Firmenbesuche, Auswahl und Bewertung potenzieller Lieferanten.

Deutschland:

Aufgabe: Markteintritt für Österreichischen Hersteller von Spezialsoftware.

Lösung: Detaillierte Marktanalyse, Kontaktaufnahme mit Kunden und Verbänden, Mailingaktion, Terminvorbereitung.

Österreich:

Aufgabe: Verbesserung der Soft Skills von Mitarbeitern eines Gewerbeunternehmens.

Lösung: Erhebung Ist- und Sollsituation. Trainingskonzeption. Durchführung des Coachings in Modulen. Mehrere Stufen von Kommunikation über Verkaufen bis Verhandeln. Nachbetreuung.

Vorträge und Beratungen zum Thema International Marketing, Exportmanagement, etc.

Ein persönliches Statement als Beispiel:

"Konrad Noé-Nordberg zeichnet sich durch hoch-qualitative Analysen und Strategie-Entwicklung aus. Erfahrene wie neue Exporteure profitieren von seinen praxisnahen Informationen und Lösungen, die leicht umgesetzt werden können. Ich habe Herrn Noé-Nordberg als Coach kennen und schätzen gelernt und weiß, dass er den Erfolg seiner kompetenten Beratungsleistung durch maßgeschneiderte Schulungs- und Trainingsmaßnahmen steigern und absichern kann."

Mag. Ing. Oliver Stohlmann

Pfizer Inc., Director Worldwide Communications, Head Corporate Media & Public Relation