

Jeg bringer jer sikkert til Tyskland.. - Salg, Rådgivning, Etablering...

Jørgen Pedersen

Civ. Ing. (E.) og HD (Udenrigshandel)

**Salg, Service og Produktmarketing på tysk i Tyskland
elektroteknik og andre forklaringskrævende produkter**



Myrkærvej 31
DK-6392 Bolderslev

Tel(Mob): +45 2885 6876
eller +49 151 26650694
jp@arcitra.com
www.arcitra.com
CVR-nr.: 35770720

Jeg er uddannet som Civilingeniør (elektro) og HD (udenrigshandel) med "Cambridge Certificate of Proficiency in English" diplom og har arbejdet internationalt i 30 år, som projektmanager, produkttræner, produktmanager, sales consultant og salgssingeniør. Mit fokus har altid været på salg og markedsføring af forklaringskrævende produkter indenfor elektroteknik, måleteknik og IT, til kunde-grupper som spænder fra udviklingsingeniøren og til management gruppen hos internationalt opererende firmaer.

Jeg har boet og arbejdet i Tyskland i 23 år, deraf 10 år med eget opsøgende salg til tyske kunder. Jeg behersker tysk, også skriftligt, på modersmålsniveau og ved naturligvis også hvordan "man begår sig" i Tyskland på alle planer. Jeg er for nyligt af familiære grunde flyttet tilbage til Danmark og bor nu lige nord for grænsen i nærheden af Flensborg, med optimale forbindelser sydpå.

Med denne baggrund er jeg parat til at hjælpe danske firmaer, der også selv er parate, med hurtigt, professionelt og målrettet arbejde for at bryde igennem på det tyske marked, med fokus på de taktiske og operationelle aspekter. Jeg kan efter aftale arbejde direkte på markedet eller hos firmaet, sammen med dets eksportfolk - eller helt fleksibelt, som vi måtte blive enige om at det passer bedst i den specifikke situation.

Helt konkret hjælper jeg f.eks. gerne med følgende ydelser, men er åben for alt „som passer“:

- * Direkte salgsarbejde - vil nok især være hensigtsmæssigt ved meget specialiserede produkter med en begrænset kundekreds eller hvis man vil lave en salgs-felttest for at se om konceptet er bæredygtigt.
- * Videregående pleje/servicering af nøglekunder, der dermed får en partner der „taler deres sprog" (F.eks. ved specialiserede projekter, hvor det ikke lønner sig med egen serviceorganisation)
- * "Produktmarketing på markedet": I samarbejde med kundens egen area manager / eksportfunktion foretages specifikke tilpasninger af den eksisterende marketing pakke til det tysksprogede marked i et "rent a local product marketing manager"-samarbejde.
- * Mediepolitik og messer: rådgivning vedrørende valget af medier for annoncering under hensyntagen til produkttype og markedsforhold. Selvstændig forfattelse af pressemeddelelser, "Fachartikel" (artikler i fagpressen er meget vigtige i Tyskland). Messe-koordination og -repræsentation i „messelandet Tyskland“.
- * Brochurer, præsentationer, håndbøger: oversættelse og/eller skrivning heraf - alt efter ambitioner, målgruppe og budget.
- * Seminarer og træningssessioner: planlægning, organisation og gennemførelse af sådanne aktiviteter i Tyskland sammen med opdragsgiverens specialister.
- * Markedsundersøgelser/businessplaner: selvstændig udarbejdelse heraf inklusive informationsøgning.
- * Kanalvalg: søgning af passende salgskanaler samt vurdering/prioritering af disse og coaching ved forhandlingerne med de udvalgte kanaler.
- * Etablering af salgsdatterselskab: praktisk hjælp ved søgning af passende lokalitet, ved kontakter med myndighederne etc. (Jeg har derudover et netværk her med relevante fagfolk)
- * Coaching: sproglig, forretningsmæssig og kulturel bistand ved vigtige forhandlinger i Tyskland.
- * Sparringpartner i forbindelse med alle beslutninger vedrørende markedsføringen i Tyskland.

Samarbejdsform: Levering af specificerede ydelser efter tilbud til fast tid og pris, efter regning til timesats, ved længerevarende projekter også evt. med fast kontrakt.