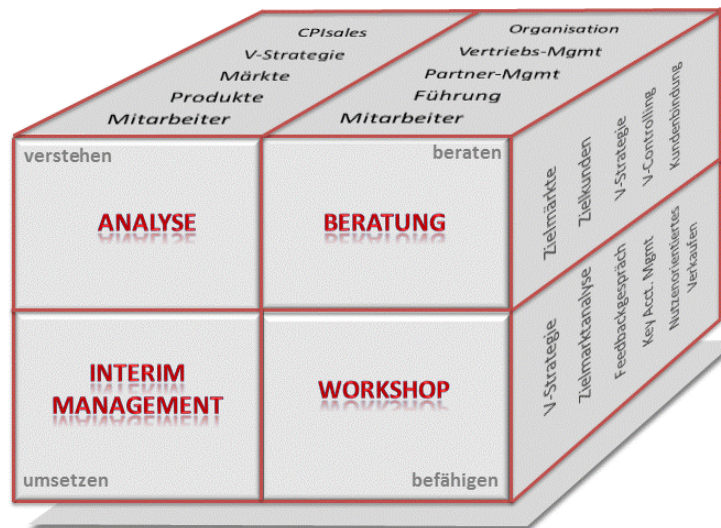


# Unternehmensprofil

## - Kurzform -



Leistungsüberblick spiceCon Management GmbH ©

Vertriebsentwicklung durch Coaching und Interim Management  
für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen  
Produkten und Dienstleistungen

- wir sind nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert -

## Unser Nutzenversprechen

Zusammen mit Ihnen, unseren Kunden, erobern wir neue Märkte, gewinnen neue Kunden, optimieren Vertriebsstrukturen und steigern nachhaltig Ihren Gewinn. Dazu bewerten und erschließen wir Produktivitätspotenziale und begleiten Sie bei der Umsetzung der gemeinsam beschlossenen Maßnahmen.

Die spiceCon Management GmbH ist ein Vertriebs-Dienstleister für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Leistungen. Wir entwickeln Vertriebsorganisationen.

## Unser Verständnis

Wir wollen messbar den Unternehmenserfolg unserer Kunden steigern. Als eine Grundvoraussetzung für den Unternehmenserfolg sehen wir eine erfolgsorientierte, strategische Ausrichtung der Vertriebs- und Marketing-Organisationen bezüglich Kundenorientierung und effizientem Ressourceneinsatz.

Wir verstehen uns als umfassenden Partner unserer Kunden, um Entscheidungen vorzubereiten, zu gestalten und umzusetzen. Hierzu bieten wir individuelle Beratungsleistungen an, basierend auf erprobten Methoden und langjährigen persönlichen Erfahrungen in Vertrieb und Marketing in großen nationalen und internationalen Unternehmen. EDV-gestützte Diagnosewerkzeuge und umfangreiche Arbeitsunterlagen versetzen uns in die Lage, effizient und zeitnah Potenziale zu identifizieren und in messbare Erfolge umzusetzen.

## Unser Leistungsangebot (Überblick)

### 1. Vertriebs- und Management-Beratung

- Entwicklung Ihrer Vertriebsstrategie
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Zielmarktdefinition und -strategie
- Entwicklung Ihrer Wachstumsstrategie
- Führen der Vertriebsorganisation
- Vertriebsorganisations- Analyse

### 2. Analyse mit unserer CPI - Methodik

- Organisations- und Leistungsanalyse
- Festlegen von Durchbruchzielen
- Potenzialanalyse mit CPIsales Methodik
- Quantitative und qualitative Analyse
- Bestimmung v. Produktivitäts-Potenzialen
- Maßnahmen zur Zielerreichung

### 3. Workshops, Trainings und Coaching im Vertrieb

- Marktaufbau / Neukunden-Akquisition
- Zielmarktanalyse und -Bestimmung
- Vertriebs-Planung / Salesplan / Forecast
- Account Management / Key Acct. Mgmt
- Nutzenorientiertes Verkaufen
- Winning Big Deals / Win Back Strategie

### 4. Interim Management

Einsatz für zeitlich befristete und umsetzungsorientierte Aufgaben in Unternehmen mit Investitionsgütern in den Branchen IT, Maschinenbau und Elektrotechnik / Elektronik

### 5. Projektmanagement

Management von Projekten im In- und Ausland

## Marktzugang und Aufbau eines Vertriebspartnernetzwerks:

Zusammen mit unseren internationalen Partnern bieten wir Ihnen den Aufbau von Wirtschaftsbeziehungen zu Unternehmen vornehmlich in China, USA, Südamerika und den Vereinigten Arabischen Emiraten an. Wir haben in diesen Ländern erfolgreiche Unternehmenspartnerschaften mit der Fokussierung auf die Branchen Maschinenbau und Luftfahrt (Sportfliegerei / Arbeitsflugzeuge / Zubehör / Infrastruktur) und Elektrotechnik initiiert.

## Listings / Mitgliedschaften

### IBB Business Team GmbH

Der Coaching BONUS gewährt Existenzgründungen und Unternehmen Zuschüsse zu betriebswirtschaftlichem Coaching durch ausgewählte und qualifizierte Coaches. Der Coaching BONUS ist ein Programm der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung und wird mit Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und des Landes Berlin finanziert.



### RKW

Mit dem RKW-Coaching bieten wir Ihnen ein spezielles Führungskräfte-Training. Ausgehend von der spezifischen Unternehmenssituation entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen einen persönlichen Plan zur Entwicklung Ihrer Kompetenzen.



### KfW

Das Programm unterstützt Existenzgründer durch Zuschüsse zu den Beratungskosten aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF).



### BPW Businessplan Wettbewerb

Sie haben eine Geschäftsidee und wollen daraus einen Businessplan entwickeln? Sie planen die Gründung Ihres eigenen Unternehmens? Dann sind Sie beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) genau richtig. Das kostenlose und praxisorientierte Unterstützungsprogramm des BPW wird Ihnen helfen, aus Ihrer Geschäftsidee kontinuierlich ein tragfähiges Geschäftskonzept zu entwickeln.



### VDI Verein Deutscher Ingenieure

Die regionale Struktur des VDI umfasst 45 VDI-Bezirksvereine mit rund 100 Bezirksgruppen, die die VDI-Mitglieder vor Ort betreuen. Auf insgesamt über 5.500 Veranstaltungen pro Jahr vermitteln die VDI-Bezirksvereine Fachinformationen zu technisch wissenschaftlichen und berufspolitischen Themen.



## Unsere Kontaktdaten

spiceCon Management GmbH  
Edmund Mästele  
Kreuzritterstr. 12a  
**13465 Berlin**  
[www.spiceCon.de](http://www.spiceCon.de)

Büro Berlin  
Tel: +49 30 406 322 90  
Fax: +49 30 406 322 80  
mobil: +49 173 201 76 76  
[edmund.maestele@spicecon.de](mailto:edmund.maestele@spicecon.de)