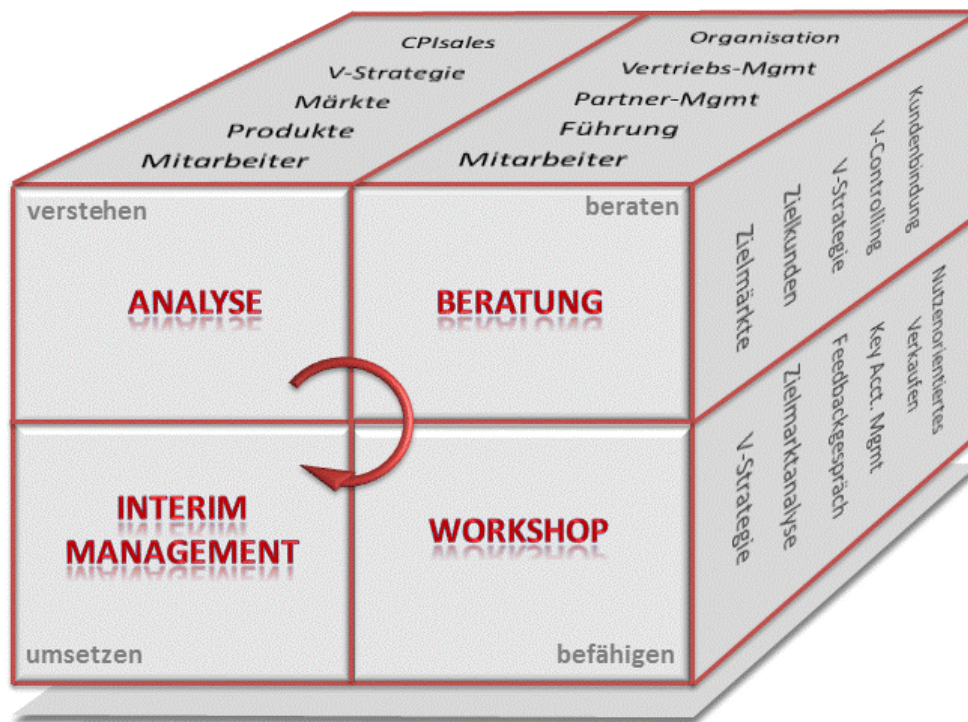




# Leistungsprofil

Vertriebsentwicklung durch Coaching und Interim Management für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik / Elektronik und Informationstechnik.

- WIR SIND NACH DIN EN ISO 9001:2008 ZERTIFIZIERT -



Leistungsüberblick spiceCon Management GmbH ©

## Überblick

Wir bieten Vertriebsentwicklung .....	3
Unser Nutzenversprechen.....	3
Unser Verständnis .....	3
Unser Leistungsangebot (Auszug) .....	3
Vita Edmund Mästele .....	4
Ausbildung:.....	4
Berufserfahrung: .....	4
Seit 2000 spiceCon Management GmbH: .....	4
Listings / Mitgliedschaften .....	5
Unsere Kontaktdaten .....	5
Anhang: Übersicht der Bratungsprojekte (Auszug).....	6

## Unser Leistungsversprechen

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

## Unser Verständnis

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

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 (Auszug)

### 1. Vertriebs- und Management-Beratung

- Führen der Vertriebsorganisation
- Marktanalyse / Zielmarktanalyse
- Zielmarktdefinition und -strategie
- Entwicklung der Vertriebsstrategie
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Entwicklung Ihrer Wachstumsstrategie
- Kundenbindung | Programme

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

- Marktaufbau / Neukunden-Akquisition
- (Ziel)Marktanalyse und -Bestimmung
- Vertriebs-Planung / Salesplan / Forecast
- Account Management / Key Acct. Mgmt
- Nutzenorientiertes Verkaufen
- Winning Big Deals / Win Back Strategy

### 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

### 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 dem Fokus auf die Branchen Maschinenbau, Luftfahrt (Sportfliegerei / Arbeitsflugzeuge / Zubehör / Infrastruktur) und Elektrotechnik initiiert.

## Vita Edmund Mästele

Geschäftsführender Gesellschafter

### Ausbildung:

Lehre als Elektromechaniker bei der Firma Liebherr / Biberach

Staatlich geprüften Techniker Elektronik / Automatisierungstechnik / Fachschule für Elektronik in Tett nang  
Studium der Elektrotechnik in Berlin mit Abschluss Dipl. Ing. Elektrotechnik in Berlin

### Berufserfahrung:

**Technik:** Nach der Ausbildung Einsatz im Motoren- und Schaltschrankprüffeld der Fa. Liebherr / Biberach.

Selbstständiger Bau von Steuer- und Testeinrichtungen bei Dornier / Friedrichshafen z. B. für den Alpha-Jet.

Service Ing. bei Hewlett-Packard im Bereich automatische Testsysteme für elektronische Endgeräte (Funk-, Analog-, Digital-, Micro-Wave-Equipment) und Prozessrechner.

**Vertrieb:** Vertriebsingenieur für Prozessrechner, Peripherie und komplexe IT-Systeme bei Hewlett-Packard

**Management:** Service Manager HP-Deutschland Nord (Hamburg, Hannover, Berlin) mit Mitarbeiter-, Kunden-, Programm- und Profitverantwortung.

Vertriebsleiter HP-Großkunden Norddeutschland mit Kunden-, Mitarbeiter- Programm-, Umsatz- und Kostenverantwortung.

Niederlassungsleiter HP-Berlin mit Verantwortung für die Geschäftsstelle (Messtechnik, Computertechnik, Analytik und Medizintechnik) sowie Vertriebsleiter für den Bereich Computertechnik.

Vice President Sales D-A-CH (Prokura) bei der BETA Systems Software AG in Berlin und Geschäftsführer der BETA Systems Tochtergesellschaft in Österreich.

Niederlassungsleiter der debis PCM in Berlin mit Umsatz- und Mitarbeiterverantwortung sowie Kunden- und Projektverantwortung für MICROS-Fidelio mit den Schwerpunkten Lieferkoordination und Y2k-Umstellung.

**Beratung / Coaching:** Gründungsmitglied und geschäftsführender Gesellschafter der spiceCon Management GmbH Berlin. Akquisition und Durchführung von Projekten aus den Bereichen Marketing / Vertrieb, Organisation und Interim Management.

### Seit 2000 spiceCon Management GmbH:

Eigenes Unternehmen für Beratung, Coaching und Interim Management in Berlin. Schwerpunkt der Arbeit liegt in der Vertriebsentwicklung durch Coaching und Interim Management für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, der Elektrotechnik / Elektronik und der Informationstechnologie.

Gelistet im Beratungspool der RKW, KfW, BPW Berlin – Brandenburg als Juror und Coach und seit 2010 Coach im Förderprogramm **Coaching BONUS** der IBB Business Team GmbH, zuständig für Förderprojekte finanziert mit Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und des Landes Berlin.

Details der Fördermöglichkeiten finden Sie in den Richtlinien des Landes Berlin für das Programm „Coaching BONUS“ oder unter <http://www.tcc-berlin.de/>. Gerne stellen wir Ihnen das Programm persönlich vor.

# Leistungsprofil

Vertrieb aus Leidenschaft



## 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 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.



### Rotary Berlin Humboldt

Rotary International ist eine weltweite Vereinigung von Männern und Frauen, die sich unter dem Motto „Service above Self“ – Selbstlos dienen – in Clubs zusammengefunden haben. Frieden, Völkerverständigung und die Schaffung menschenwürdiger Lebensbedingungen überall auf der Welt sind die Hauptziele.

## 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)

**Anhang: Übersicht der Bratungsprojekte (Auszug)**

Branche	Strategie					Service	
	Vertriebsstrategie	Kanalstrategie	Partnerstrategie	Marktstrategie	Account-Akquisition	Service Strategie	Profit-Bereich Service
IT	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	X	X	X	X	X	X	X
Elektrotechnik				X		X	X
Elektronik	X	X		X		X	X
Luftfahrt	X	X	X	X	X	X	X
Government	X		X	X	X	X	X

Branche	Markt					Service	
	Zielmarktanalyse	Zielmarktbestimmung	Markt Einstieg	Markterschließung INLAND	Markterschließung Ausland	Service Verträge	Service Organisation
IT	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	X	X	X	X	X	X	X
Elektrotechnik	X	X	X	X	X	X	X
Elektronik	X	X	X	X	X	X	X
Luftfahrt	X	X	X	X	X	X	X
Government	X	X				X	X

Branche	Vertriebspartner					Servicepartner	
	Vertriebspartnerauswahl	Vertriebspartnerakquisition	Vertriebspartnerverträge	Vertriebspartnerentwicklung	Vertriebspartnersteuerung	Partner Akquisition	Partner Ausbildung
IT	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau						X	X
Elektrotechnik	X	X	X	X	X	X	X
Elektronik	X	X				X	X
Luftfahrt	X	X	X	X	X		
Government							

Branche	aktiver Vertrieb						
	Elevatorpitch	NEU-Kunden-Akquisition	Bestands-Kunden-Betreuung	Account-Management	nutzenorientiertes Verkaufen	Post Mortom Gespräch	Must Win Deals
IT	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	X	X	X	X	X	X	X
Elektrotechnik	X	X	X	X	X		X
Elektronik	X	X	X	X	X		
Luftfahrt	X	X	X	X	X		X
Government	X		X	X		X	

Branche	Management Beratung						
	Unternehmensanalyse	Status-Gespräch	Durchbruch-Ziele	Personal-Struktur	Führungskultur	Change-Management	Interim Management
IT	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	X	X	X	X	X	X	X
Elektrotechnik	X	X	X		X		
Elektronik	X	X	X				
Luftfahrt	X	X	X	X	X	X	X
Government		X	X	X	X		