

Beratungsangebot:

Marketing + Vertrieb

Vorgelegt von:

Diplom-Kaufmann

Lutz Ressmann

- Unternehmensberater -
- Bankkaufmann -

Die Leistungen

- **Erarbeiten und Dokumentieren einer vollständigen Marketing-Konzeption**
- **Realisieren dieser Konzeption in Ihrem Unternehmen**
- **Marktanalysen**
- **Unternehmensanalyse mit Schwachstellen-Beseitigung**
- **Erarbeiten von Wettbewerbs-Strategien**
- **Justieren der Marketing-Instrumente (Marketing-Mix)**
- **Marketing-Controlling**
- **Internet-Marketing**
- **Power-Texten für Direktwerbung und Internet**
- **Rating-Konzept mit Bezug auf Marketing + Vertrieb**
- **Erarbeiten vollständiger Business-Pläne**

Vertriebslogistik

- **Festlegen der Organisationsstruktur im Vertrieb**
- **Gestalten des Vertriebsprozesses**
- **CRM, Vertriebsunterstützung**
- **Kreditprüfungen**
- **Versand**
- **Transport**
- **Außenhandel**
- **Fakturierung**
- **Debitoren-Management, Stammdaten im Vertrieb**
- **Vertriebsinformations-System**
- **Data-Warehousing und Berichtswesen**

SAP R/3[®] Modul SD (Sales + Distribution)

- **Voruntersuchung + Machbarkeitsstudien**
- **Prozessgestaltung und Konzeptionierung**
- **Realisation und Migration**
- **Dokumentation (Schulung und Anwendung)**
- **Schulung**
- **Berichtswesen**
- **Abstimmung mit anderen betrieblichen Teilbereichen, insbesondere Materialwirtschaft und Controlling**
- **Extraktion der Daten in SAP-BW[®]**

Ihre Vorteile

- **Größere Umsätze und Renditen**
- **Verbesserung der Liquidität**
- **Höherer Selbstfinanzierungsgrad**
- **Marketing und Vertrieb stets auf dem neuesten Stand**
- **Schnelles Umsetzen der Ergebnisse**
- **Geringere Probleme mit Banken und Investoren**
- **Besseres Rating**
- **Beschleunigte Vertriebsprozesse**
- **Geringere Kosten im Vertriebsprozeß**
- **Betriebsblindheit wird überwunden**
- **Existenz kann langfristig gesichert werden**
- **Zufriedene Kunden schützen vor ruinösem Preiswettbewerb**
- **Sie haben endlich jemanden gewonnen, der Ihnen die Wahrheit sagt**

Kurzbiographie: Wer steckt dahinter ... ?

Lutz Ressmann, Jahrgang 1965, Diplom-Kaufmann, Seniorberater und Bankkaufmann. Zertifiziert in SAP-BW. Nach Ausbildung zum Bankkaufmann in den Jahren 1983-1986, 1986-1992 Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Essen. Abschluß Diplom-Kaufmann. 1992 Erwerb des Ausbildereignungsscheins. 1993-1994 Zusatzausbildung in Innovations- und Anreizmanagement sowie Arbeitswissenschaft an der Universität Bochum.

Nach selbständiger Tätigkeit im Bereich Multimedievertrieb, seit 1995 erfolgreich als freiberuflicher Unternehmensberater (Schwerpunkte Marketing und Vertrieb, Rating und Gründungsberatung).



Neben Einsatz in diversen SAP-Großprojekten in Industrie und Dienstleistung (R/3-Beratung und Schulung- SAP-BW), auch "klassische" Unternehmensberatung, insbesondere im Maschinenbau. Daneben begleitete er mehrere Existenzgründungen. Er ist tätig im gesamten deutschsprachigen Raum. Als Berater gelistet bei der IHK-Münster.

Seine größte Passion ist das Lösen von Problemen. Seine Kunden schätzen seine humorvolle und unkonventionelle Art, mit der er an die Lösung dieser Probleme herangeht.

Interessiert?

Kontaktmöglichkeiten:

Dipl.-Kfm.

Lutz Ressmann

Sixtusstr. 56, 45721 Haltern am See

Steinheimer-Str. 34a, 71642 Ludwigsburg

Tel.: 02364/7486

Fax: 02364/7671

Mobil: 0177/4927206

E-Mail: Lressmann@cityweb.de

Internet: www.lressmann.de

Termine nur nach Vereinbarung