

Zusammenpiel der Kräfte im Vertrieb



Inaireon GmbH ist ein innovativer Beratungsdienstleister für Vertrieb.
Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Vertriebsdienstleistung, Wirtschaftlichkeit und Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern und zu verbessern.

Vertrieb- und Marketing Strategien entwickeln - Veränderungen gestalten

GANZHEITLICHE VERTRIEBSBERATUNG

Inaireon GmbH ist eine Managementberatung für Vertrieb und Marketing im deutschsprachigen und internationalen Raum, die sich auf die bedeutenden Herausforderungen in der IT & Software Industrie konzentriert. Durch die Symbiose von Business-, Technologie und Transformationskompetenz sorgen wir mitwirkend für Ergebnisse, die unsere Kunden erfolgreicher und wettbewerbsfähiger machen.

Der Vorgehensweise im Vertriebsmanagement wird von uns je nach Anforderung ganzheitlich betrachtet (Organisation, Strategie, Prozess) und kann je nach speziellen Bedarf ihres Unternehmens von uns modular aufgebaut werden. Somit haben Sie die notwendige Flexibilität, die Sie benötigen um die gewünschten Dienstleistungen für ihren Vertrieb und Marketing ihrer Unternehmensstrategie anzupassen.

In der B2B Software Branche gelten wir als Experten für den Vertrieb von Technologie basierten Lösungen und den Geschäftsfeldaufbau von strategischen Märkten & Produktfeldern. Mit unserer langjährigen Vertrieb und Marketing Erfahrung - Schwerpunkt B2B Lösungsgeschäft schwer erklärbarer Produkte, sind wir für ihr Unternehmen der Partner, um Business und Technologie nachhaltig miteinander zu verbinden und am Markt erfolgreich zu positionieren.

Inaireon GmbH konzentriert sich mit seinem ganzheitlichen Vertriebsmodell konsequent auf das Business Development einer der führenden Investitionsgüterbranchen: Software Lösungsgeschäft und Dienstleistungen.

Wir arbeiten als Dienstleister für Vertrieb & Marketing partnerschaftlich direkt mit Ihnen als Kunde zusammen und unterstützen Sie ganzheitlich in den Bereichen strategische Konzepte, Aufbau von Geschäftsfeldern und Operational Excellence für Vertrieb und Marketing.

Wir unterstützen Sie auch in der Beratung und beim Einsatz von Technologien (CRM, Lead-, Kampagnen- und Kundenmanagement) und der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Akquise und Marketing, um Effizienz und Effektivitätspotenziale freizusetzen und ihr Geschäftsfeld optimal auf die Anforderungen des Marktes und die Kundenbedürfnisse auszurichten.

Diese ganzheitlich methodische Betrachtung und die Anpassung an die Strategien, Prozesse, Systeme ihres Unternehmens gewährleistet unseren Beratungserfolg

1. Produkte und Dienstleistungen positionieren
2. Potentiale entdecken und Märkte entwickeln
3. Prozesse gestalten und Abläufe optimieren
4. Maßnahmen im Vertrieb optimal umsetzen
5. Vertriebsprozesse prüfen und transformieren

Basis unserer Beratungskompetenz und Best-of-Practice Erfahrungen sind eine Vielzahl an erfolgreich durchgeführten Vertriebsprojekten, die sich in die Leistungsbereiche Akquisekonzepte, strategische und operative Positionierung, Lead Management, Sales und Operational Marketing Excellence zusammenfassen lassen. Wir unterstützen Sie dort, wo wir einen echten Mehrwert auf Basis unserer langjährigen Erfahrung aus einer Vielzahl an Vertriebs- und Marketingprojekte bieten können.



" Wer auf andere Leute wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden" Kurt Tucholsky