



Ihr Sparringspartner für Marketing & Vertrieb



## Ihr Cockpit – Vereinfachte Betriebssteuerung

### Übergreifend:

Produktion und operativer Verkauf fressen bereits viele Ressourcen, weshalb es sich für Sie lohnt, das Leben in der Vermarktung, Aussteuerung der Vertriebskanäle und der nachhaltigen Preisgestaltung einfacher zu machen.

Definieren Sie Ihre Kosten und Aufwände konsequent für Ihr Pricing und bauen eine einfache, handhabbare Struktur mit kurzen Prozessen auf, die Ihnen die Steuerung ermöglichen.

### Inhalte:

1. Ausgangssituation und Ziel(e)
2. Definition der Cockpit-Themen:  
Modul 1: Kostenaufstellung und Marktposition für die Preisgestaltung  
Modul 2: Vermarktungsstil und Medien  
Modul 3: Vertriebskanäle
3. Grenzen Ihres Einflusses und Updates

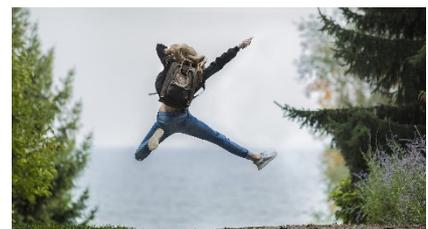


### Ihr Angebot:

Gemeinsame schauen wir uns Ihre Ausgangssituation im Betrieb und Ziel(e) an. Im Anschluss werden die Cockpit-Themen festgesetzt und damit Module, die wir für Sie aufbauen und einfache Steuerungsprozesse sowie Maßnahmen ermöglichen. Damit ergibt sich ein klarer Arbeitsalltag, der nur regelmäßig zu überprüfen ist. Sie dürfen „abheben“.

### Ihr Nutzen:

- a) Entlastung in Ihrem Fokus bei der Produktion
- b) Klare Steuerungsschritte für Ihre Betriebsthemen
- c) Mehr kreative oder Erholungszeit





Ihr Sparringspartner für Marketing & Vertrieb



## IHRE Trainerin



Bereits seit meiner Jugend bin ich Dank meinen Eltern gutem Wein und Küche verbunden. Schon früh lernte ich Produkt und Reben kennen bis ich während meinem Studium anfang, mich intensiver in Kursen beim DWI und der Weinakademie Österreich mit dem An- und Ausbau zu beschäftigen. Konsequenz war die aktive Unterstützung von Lese und Vertrieb auf befreundeten Weingütern.

Seitdem kann ich Produkt und Hersteller aus meinem Leben nicht mehr weckdenken. Ich habe hohen Respekt vor dem spannenden Produktionsweg, den man nie ganz vorhersehen und planen kann.

Gern unterstütze ich Sie in Ihrer Geschäftsentwicklung. Sprechen Sie mich einfach an!

## Kompetenzen und Praxis:

Über 15 Jahre Expertise im Marketing und Vertrieb für internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen im In- und Ausland in der Konsumgüter-, Wein-, Finanz- und Dienstleistungsbranche

- Weinberaterin (DWI) wie Genießerin mit breiten theoretischen und praktischen Kenntnissen in der Weinwirtschaft und besonderer Liebe zu diesem Produkt
- Breiten Erfahrungsschatz im Lebensmittelein- und verkauf - „Trüffel-Näschen“ eines Produktscouts
- Praxis in der Vertriebsstrukturierung & -Steuerung, sowie direktem Verkauf beim Kunden vor Ort inklusive unterschiedlicher trainerischen Fortbildungen
- Professionelle wie empathische Gastgeberin und Vertriebskraft bei Warenpräsentationen und Verkostungen auf Messen und Veranstaltungen
- Beratung und Support bei der Umsetzung für Start ups und eingesessenen Betrieben im Lebensmittelbereich
- Passionierte Netzwerkerin mit Verbindungen zu den Hauptakteuren über alle Ebenen der Wertschöpfungskette am Lebensmittelmarkt