

MATRIX VERTRIEBSBERATUNG					
Berater	Kernkompetenzen	Portfolio	Branche	Erfahrung und Methoden	Schulung
Robert Mack	Vertriebsstrategie	Mitarbeiter-und FK Coaching	Maschinen-, Metallwarenindustrie	17 Jahre Mangement- und Vertriebs Erfahrung in der	X
	Vertriebsorganisation	Ist-Zustands-Analyse	Bauindustrie	auf lokaler, regionlaer und nationaler Ebene	
	Vertriebsaufbau	Marktanalysen	Stein- und keramische Industrie	3 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt	
	Vertriebsplanung & Steuerung	Vertriebstraining	Lebensmittelhandels	Vertrieb, Verkauf und Markt	
	Konfliktmanagement	Teamaufstellung	Lebensmittelindustrie	10 Jahre Erfahrung in der Politik und der öffentlichen Verwaltung	
	Changemanagement	Verhandlungstechnik	Agrarhandels	Herausgeber Fachbuch "Erfolgreich handeln"	
	Strategische Kommunikation	Kundenbindung	Fahrzeughandels	Certified Management Consultant	
	Methodenkompetenz	Einführung CRM	Banken & Finanzdienstleister		
		Empfehlungsmanagement	Werbung und Marktkommunikation		
		Promotionplanung	Buch- und Medienwirtschaft		
		Storytelling	Öffentlicher Bereich & Institutionen		
Dr. Hans Hueter	Internationaler Vertriebsaufbau	Management auf Zeit	Holzindustrie	28 Jahre selbständiger Unternehmer im Bereich Geschäftsführung / Management auf Zeit	X
	Unternehmensführung	Vertriebsaufbau	Metallbau	Begleitung in Unternehmens-Krisensituationen	
				Durchführung von Change-Management Prozessen	
	Strategische Unternehmens Aus	Verkaufsleitung auf Zeit	Kosmetik		
	Verkaufssteuerung und -control	Verkaufsschulungen	Agrarhandel	Bankerfahrung in Führungspositonen	
	Projektmanagement	Kundenbetreuungssystem	Dienstleistungen	Managementberatung und Coaching	
		CRM		Aufbau von internationalen Vertriebsstrukturen	
		Marktanalysen			
DI Dr. Rupert Hasenöhr					X
	Vertriebsstrategie		B2B	30 J Führungserfahrung in Marketing	
	Vertriebsorganisation	Markenpositionierung	Metallindustrie	Vertrieb bei nationalen KMU & internationalen	
	Optimierung des Verkaufsprozesses	Marktanalysen	Holzverarbeitung	3 J Erfahrung in der Vertriebsberatung	
	Vertriebssteuerung	Marktsegmentierung	Fertighaus	10 J Lehrtätigkeit an TU und FH als externer Lehrbeauftragter	
		Kundenavatar	Solarthermie		
		Portfolioanalysen	Erneuerbare Energie	Methodenkompetenz:	
		Preispositionierung	Sportartikel	- Portfolio-Analysen	
		Konditionensysteme		- ABC-Analysen	
		Absatzplanung		- Scoringmodelle	
Freddy Tripold		KPI's im Vertrieb		- SWOT-Analysen	
				- Produkt-Markt-Strategien	
	Kundenbeziehung		Handel	16 Jahre Erfahrung im Marketing – Schwerpunkt Online	X
	Online Sales	Ablaufoptimierung	Tourismus	Digitaler Vertrieb	
	POS-Marketing	Entwicklung Strategie, Vision, Missi	Maschinenbau	E-Commerce	
	Shop-Beratung	Familienunternehmen	Gesundheits- & Pflegewesen	Customer journey	
	Zielkundendefinition	Kundenbindung	Industrie – Baustoffe	Digitale Trends	
		Markterfolg	Landwirtschaft	Reporting&Controlling	
		Produktnutzen	Kommunen	Zielgruppen und Zielmarkt Definition	
		Sales-Controlling		Cross Mediales Marketing	
Georg Mundschütz		Sales-Performance			
		Storytelling			
Georg Mundschütz	Internationalisierung	Warenpräsentation	Informationstechnologie	25 J Erfahrung als internationaler Unternehmen (im Bereich Vertrieb, Auslieferung & Kundenbetreuung)	X
	Strategisch Partnerschaften & A	"Vision to Mission" - Coaching	Software Entwicklung	5 Jahre Erfahrung als internationaler Projektleiter für technische Großprojekte	

				2 Jahre Erfahrung als Unternehmens/Vertriebsberater, Coach und Mentor	
	Vertriebsstrategie & Organisation	Kundenstrukturanalyse & Anpassung	Handel, Werkstatt und Industrie/ Automobil		
	Produkt- & GoToMarket Strategie	Preispositionierung & Kalkulation	Technik Handel & Großhandel		
	Management auf Zeit	Kundenbindungsstrategien	Gerwerbe & Dienstleister		
	Mentoring	Partnerkanal Strategie & Aufbau	Franchisegeber		
		Franchise Strategie & Umsetzung			
		Niederlassungsgründungen			
		Program Management			
		IT Projektmanagement			
<b>Thomas Wimmer</b>	Budgetierungen		Hotellerie	28 Jahre praktische Hotel-Tätigkeit in allen Bereichen	x
	Preis-Gestaltung-Politik	Interims-Mgmt	Logis & F&B	des F&B und Logis;	
	Yield- & Revenue Mgmt	Generationen Übergabe		10 Jahre Selbständigkeit als U-Berater für privat geführte	
	laufendes Controlling	Controlling		mittelständische Hotels in Ö u Südtirol	
	Sales online & offline	Verkaufsplanung & -umsetzung		Sales Calls, Besuche von Workshops, beste Kontakte	
	Gestaltung von RV &	Preisdurchsetzung online &		zu allen wesentlichen OTAs u RV in ganz Europa	
	Corporate Verträgen	offline		W-Lan Anlagen dzt in 20 Betrieben, zusätzlich als Klient	
		Errichtung von Wireless-Lan		in der Industrie "Schrack-Seconet" in allen Schulungs-	
		Anlagen für Gebäude und im		zentren = alle Landeshauptstädte	
<b>Herbert Liebhart</b>	zertifizierter Digitalconsulter	öffentlichen Raum	alle Branchen	25 Jahre Unternehmensberater	x
	akkreditierter Consulant für	Preiskalkulation	im kfm Bereich	Status Check Vertrieb	
	Bonitätsmanager und Finanzen	Kundenbindung		Status Check Digitalisierung	
	Sanierungsmanagement	Kundenzufriedenheit			
	Strategieberatung	Marktbeobachtung			
		Absatzplanung			
<b>Wolfgang Heigl</b>					
Executive Partner SALES EXP	Führung und Management	Account Management und Account	nur B2B	12 Jahre Erfahrung als Unternehmens- und Vertriebs	x
	Vertriebsstrategie	Führungskräftecoaching und -entw	IT	17 Jahre internationale Vertriebserfahrung als Führungskraft	
	Verkaufsprozess	KPI Implementierung & Monitoring	Technologie	und Top Manager in US-amerikanischen IT Unternehmen	
	Sales Performance Management	Kundennutzen	Industrie	Nationale und internationale Lehr- und Vortragstätigkeit	
	Verkaufen an das Top Management	Mitarbeitercoaching	Unternehmen mit komplexen		
	Begleitung von Unternehmen bei	Reporting Einführung bzw. Optimierung	mehrstufigen Verkaufsprozessen		
	Veränderungsprozessen im Vertrieb	Sales Management			
	Persönlichkeitsmodelle im Vertrieb	Sales Pipeline Management			
		Sales Controlling			
		Sales Methodik			
		Sales Prozeß			
		strategischer Verkauf			
		Vertriebsorganisation			
		Vertriebsstrategie			
		Zielkundendefinition			
		Zielvereinbarung			
<b>Michael Gerzabek</b>	Marketingstrategie	Ablaufoptimierung	EPU	27 J. Marketing- & Vertriebserfahrung in inhabergeführten Klein und Kleinstunternehmen	X
	Vertriebsstrategie	Akquisition	Familienunternehmen	9 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater	
	Schulungen	IST-Zustandsanalyse	Dienstleistung	30+ Jahre Erfahrung als Coach	
	Coaching	KPI Implementierung & Management (Sales Pipeline, Sales-Methodik, Sales Prozess)		Fachbuch: Marketing Kochbuch, Selbstverlag 2007	

		Kundenanalyse (Bedürfnisse, Beziehung, Gewinnung, Identifikation, Nutzen, Zufriedenheit)			
	Onlinemarketing				
	Prozessintegration	Positionierung			
		Online Sales			
		Pricing			
		Storytelling			