



# MANUEL MACK

Technical Sales Manager

## Kontakt



+ 49 152 056 546 79



Sulzenbergstraße 4  
88131 Lindau



manuel.mack@mack-beratung.de

## Branchenkenntnisse

Lebensmittelindustrie  
Maschinen- und Anlagenbau  
Schüttgutverarbeitung  
Absaug- und Filtersysteme

## Finde mich auf



## Sie benötigen eine stärkere technische Vertriebspräsenz vor Ort für Ihre Kunden in der D-A-CH-Region?

Ich steigere Ihre Vertriebspräsenz in der D-A-CH-Region und stelle direkten Zugang zu neuen Kunden her. Durch mein proaktives Beziehungsmanagement verkürze ich die Reaktionszeiten auf Kundenbedürfnisse, baue Vertrauen auf, maximiere das Umsatzpotenzial und gestalte die Marktentwicklung aktiv mit.



### Mein Mehrwert



### Ihr Erfolg ist



Neukunden identifizieren und gewinnen, Bestandskunden ausbauen

mehr qualifizierte Leads, Anfragen und Verkaufschancen zu generieren



Regelmäßiger persönlicher Kontakt zu den Kunden

eine starke Kundenbesuchsfrequenz, besseres Verständnis der Kundenbedürfnisse und Steigerung der Absatzchancen



Eigenständige Steuerung von Umsatzzielen und Umsatzprognosen

eine genauere Umsatzprognose und ein besserer Überblick über Kundenchancen für eine optimierte operative Planung



Beobachtung und Analyse des Marktes und Wettbewerbsumfelds

eine Grundlage zur Entwicklung neuer Strategien und entsprechenden Vertriebsmaßnahmen



Erweiterung der Markt- und Branchenkenntnisse

Steigerung der Beratungsqualität und schnellerer Zugang zu neuen Branchen



## Relevante Berufserfahrung

### SELBSTSTÄNDIGER UNTERNEHMER (März 2017 – bis heute)

- Durchführung von Kundenanalysen und deren Bedürfnisse
- Optimierung betrieblicher Prozesse intern in der Kundenkorrespondenz und allgemeinen Kundenkommunikation
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und die Erschließung neuer Geschäftsbereiche
- Ermittlung neuer Vertriebsstrategien, Ausbau der Marktpräsenz und Geschäftsentwicklung

### ANGESTELLTER GESCHÄFTSFÜHRER (Dezember 2013 – Juli 2016)

- Nach der Insolvenz habe ich das Unternehmen komplett restrukturiert, die Fortführung gesichert und verlorenes Marktpotenzial reaktiviert
- Strategische Neuausrichtung hinsichtlich des Portfolios und der Wettbewerbsfähigkeit
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Wachstumsstrategien
- Zukunftsorientierte Neuausrichtung der Kunden- und Lieferantenbeziehungen; Wiederherstellung solider und strategischer Partnerschaften



## QUALIFIKATION

- Fundierte technische Kenntnisse
- Meister im Maschinenbau
- Technische Ausbildung



## EINIGE MEINER ERGEBNISSE

- 80% Reaktivierung verlorener Kunden nach einer Insolvenz
- 95% Verbesserung der Reaktionszeiten und der Kundenzufriedenheit
- >25% Ausbau der Marktpräsenz und Steigerung des Umsatzes in der D-A-CH-Region mit Produkten für die Industrie und den Anlagenbau
- Erschließung neuer zukunftsorientierter Märkte und Branchen



## STARTEN WIR DURCH

und lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie ich Sie und Ihr Team dabei unterstützen kann, ihre Ziele zu erreichen und die Zukunft erfolgreich zu sichern.



## SPRACHKENNTNISSE

- Deutsch – Muttersprache
- Englisch – B1 (in Wort und Schrift)