



FOODWORK

Business

**Die Vertrieb Experten
Gastro, Food & More**





1. Idee Vision

Das Vertrieb Expertenteam! Wir sind national agierende Spezialisten und Experten für Menschen und Lebensmittel. Unser Denken und Handeln wird bestimmt durch die Verantwortung gegenüber unseren Kunden. Diese Verantwortung ist es, die langfristigen Mehrwert schafft und nachweislich zum Unternehmenserfolg beiträgt. Im Sinne des Diversity Managements setzen wir auf gegenseitigen Respekt und Wertschätzung aller am Prozess beteiligten.

Mit Herzblut und Erfahrung arbeiten wir gemeinsam an der Verbesserung der Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens mithilfe von nachhaltigen Strategien, gelebten Konzepten, umsetzbaren Maßnahmen und effektiven Lösungen. Wir kennen die Hürden im Tages- und Projektgeschäft. Wir begeistern unsere Kunden durch eine menschliche Beratung, die sich auf den nachhaltigen Erfolg unserer Kunden konzentriert.

Wir setzen höchste Qualitätsmaßstäbe an uns selbst und unsere Erfolge sind messbar. Unsere Arbeit ist auf Klarheit und Transparenz in der Kommunikation ausgerichtet.

2. Philosophie

Unsere Kunden

Der Kunde sowie sein geschäftlicher Erfolg haben bei uns erste Priorität. Die vollständige Erfüllung seiner Wünsche bestimmt unser Handeln.

Unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Potenzial, denn sie repräsentieren unsere Stärke und Leistungsfähigkeit. Ihre fundierte Aus- und Weiterbildung, sowie die Übernahme von Verantwortung tragen wesentlich zu einer starken Motivation sowie einem erfolgreichen Handeln bei. Wir fühlen uns für das Wohl jedes einzelnen verantwortlich. Unser Führungsstil ist kooperativ.

Soziales

Unsere Verantwortung wird durch eine aktive Teilnahme am sozialen Leben unseres Unternehmens geprägt. Das Wohl der jeweiligen Region sowie ihre wirtschaftlichen Belange fördern wir mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln.

Ökologie

Aus Verantwortungsbewusstsein gestalten wir unsere wirtschaftlichen Aktivitäten im Sinne der Umwelt.



4. Business

Das Fundament unserer Arbeit

Neue Wege zu beschreiten, hat bei uns Tradition. Bewahrt haben wir bei allem Wandel unsere Unternehmensgrundsätze. Alle Aspekte unserer Geschäftstätigkeit beruhen auf dem intakten Gleichgewicht zwischen unseren vier Leitmotiven:

Unabhängigkeit:

Als Unternehmensberater wahren wir die Unabhängigkeit von Dritten, insbesondere, wenn Entscheidungen über Lieferanten oder andere Partner des Klienten anstehen.

Objektivität:

Unsere Beratung erfolgt unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken.

Kompetenz:

Wir beraten nur in Feldern, in welchen wir nachweislich Kompetenz besitzen oder erlangt haben.

Vertraulichkeit:

Keine der im Beratungsprozess erworbenen Kenntnisse und Informationen gelangen an Dritte.



In jedem Unternehmen steckt noch mehr Potenzial

Mit dieser Überzeugung und Jahrzehnte langer Erfahrung beraten die Vertrieb Experten von FOODWORK Business.

Wie wir Ihnen helfen können, damit keiner mehr an Ihnen vorbeikommt, erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch. Nachdem wir Ihr Unternehmen kennen gelernt haben bekommen Sie von uns ein detailliertes Angebot.

FWB die Vertrieb Experten für Gastro, Food & More!

Eines der großen und wichtigen Themen ist immer wieder, dass wir die Vertriebs- und Unternehmensziele erreichen. Das wir den Umsatz oder den Absatz unserer Produkte nicht so schaffen wie wir uns das vorstellen liegt aber nicht daran:

- Das wir zu teuer sind!
- Das wir nicht die richtige Logistik haben!
- Das wir nicht die richtigen Produkte haben!

**Es liegt daran, dass der Wettbewerb
bessere Verkäufer hat!**



**Manche beobachten. Manche warten ab.
Die Gewinner handeln.**



Alle kümmern sich um den ausreichenden Nachschub!



....kaum einer um die Löcher im Fass!

**„ Wir haben nie Marketing studiert
wir sind nur täglich bei den Kunden
reden mit ihnen und erkennen
ihre Bedürfnisse “**



Unsere Dienstleistungen

Strategisches Management

Die richtige Strategie, Ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen, ist bei der Unternehmensplanung und -steuerung das A und O. Der richtige Weg zum Erfolg führt oft über die Analyse von Zahlen und Fakten. In der Praxis fehlt häufig die Zeit für eine gründliche und umfangreiche Prozessanalyse und die anschließende Planungs- und Steuerungskonzeption. Mit unserer Erfahrung und Fachkompetenz beraten wir Sie gerne bei der Erreichung Ihrer Ziele.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Begleitung bei strategischer Neuausrichtung
- Erfassen neuer Märkte und Branchen
- Entwicklung neuartiger Konzepte

Personalmanagement

Das Höchste Gut eines Unternehmens sollten die Mitarbeiter sein. Einerseits hat die Beachtung ordnungsgemäßer und gesetzlicher Bestimmungen gegenüber den Menschen zu erfolgen, andererseits ist für ausreichend Quantität und Qualität zu sorgen, durch die erweiterte Handlungsspielräume entstehen. Mit unserer langjährigen Erfahrung in den Bereichen Qualifikation, Motivation und Wissensvermittlung sind wir Ihr zuverlässiger Ansprechpartner.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Produktschulung
- Verkaufsschulung
- Training on the Job
- Schulung Telefonverkauf
- Entwicklung der eigenen Nachwuchskräfte



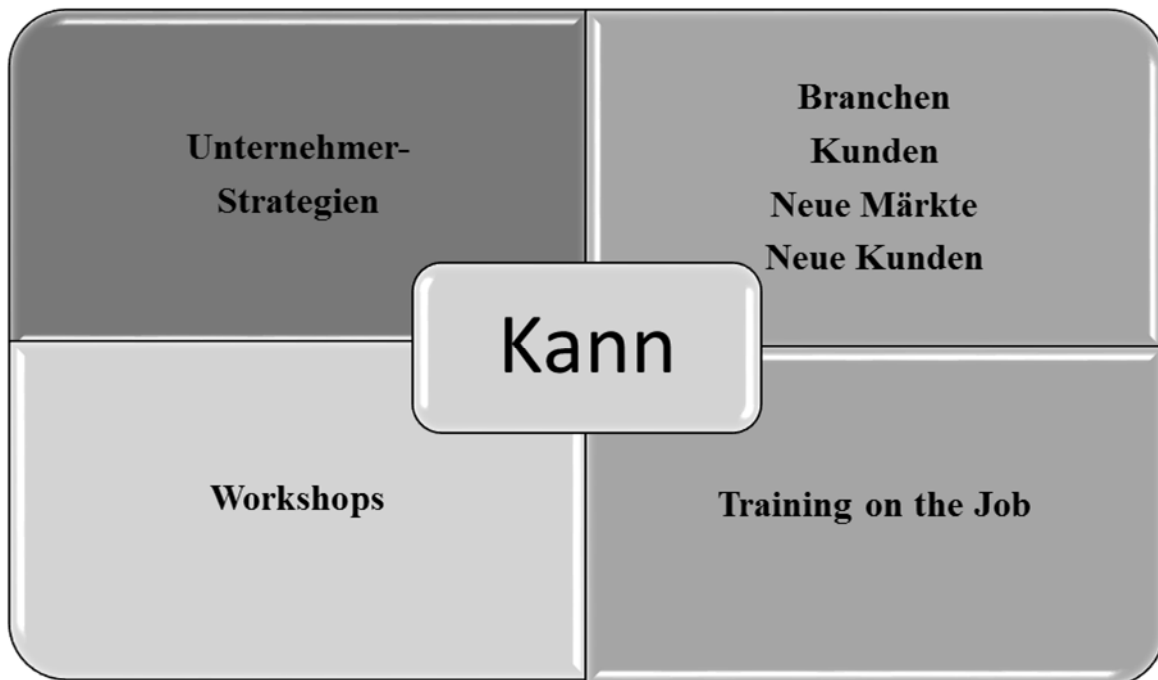
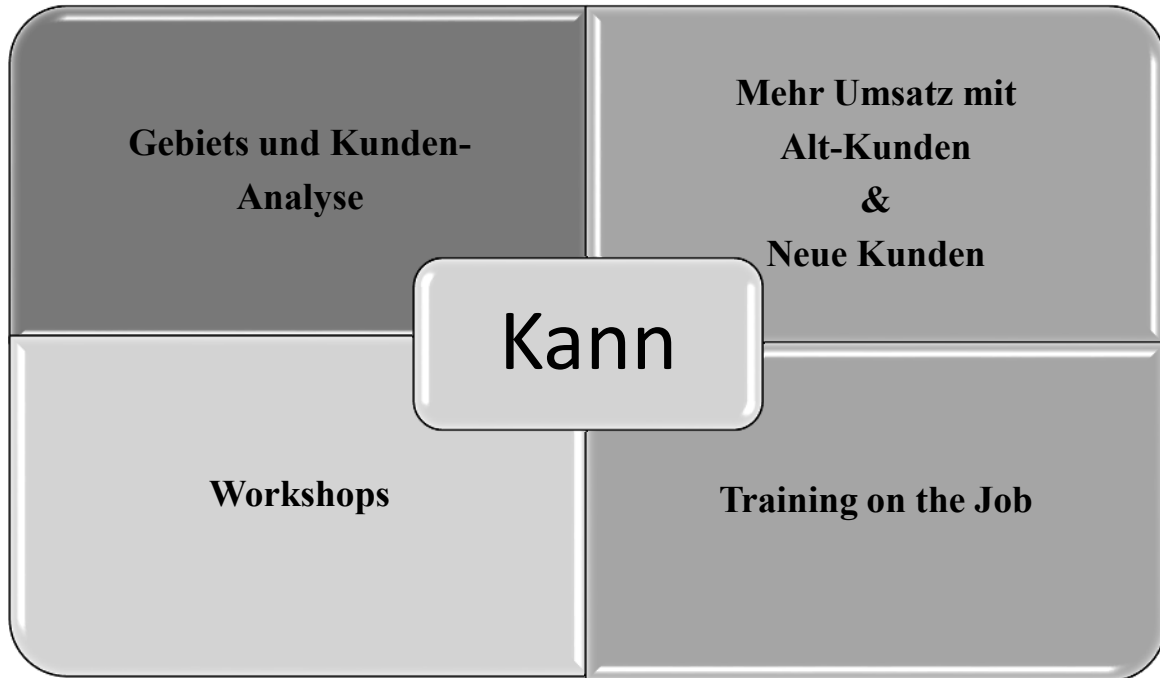
Weitere Dienstleistungen

- Vertriebskonzepte
- Aufbau eines Telefonverkaufs
- Workshops für den Telefonverkauf
- Workshop für das Kundenmanagement
- Workshop verkaufen in der Gastronomie
- Messe & Eventplanung und Durchführung
- Produktentwicklung für Convenience-Produkte
- Präsentationen von Produkt auf Messen und Veranstaltungen
- Vermarktung von innovativen Produkten im Einzel-oder Großhandel
- Beratung für Quereinsteiger in die Gastronomie als Existenzgründer

Kurz und gut: Wenn der Mensch auf Lebensmittel trifft helfen wir gerne weiter!



Die Umsatzmacher





Vertriebs-Consulting

Geschäftsleitung

- ✓ Vertriebsausrichtung / Strategie
- ✓ Aufbau Innen- Außendienst
- ✓ Analyse der bisherigen Verkaufs-Aktivitäten

Verkaufsleitung

- ✓ Bisherige Kundenbetreuung
- ✓ Potentialanalyse
- ✓ Chancen & Risiken

Innen- Außendienst

- ✓ Zusammenarbeit vor Ort beim Kunden

Konzept

- ✓ Vorstellung Konzept, Ideen & Vision

Workshop

- ✓ Der einzige der stört ist der Kunde

Umsetzung

- ✓ Start beim Kunden



FWB

Die Vertrieb Experten Gastro, Food & More

Kontakt FOODWORK Business Team!

www.foodworkbusiness.de

FOODWORK Business

Robert Hinz

Niederkasseler Straße 14

51147 Köln

Tel. +49 2203 90 77 238

Tel. +49 2203 90 77 831

Fax 02203 90 78 547

Mail info@foodworkbusiness.de

Mail robert.hinz@foodworkbusiness.de