

[be]COSS

CORPORATE SALES SOLUTIONS

PORTFOLIO

WELCOME NOTE



Vertriebliche Herausforderungen meistern

Die becoss GmbH ist Ihr Partner für die erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien, insbesondere in der Post-Merger oder Post Acquisition-Phase. Dabei biete ich über meine Firma maßgeschneiderte Lösungen, die strategische Planung und operative Umsetzung kombinieren, um neue Geschäftsziele effizient und nachhaltig zu erreichen.

Mit langjähriger Erfahrung im Vertrieb unterstütze ich dabei, die Potenziale voll auszuschöpfen und diese in profitable Wachstumsplattformen zu transformieren.



MEINE LEISTUNGEN

Mein Leistungsportfolio ist auf den Vertrieb fokussiert und setzt da an, wo strategische Ideen enden. In der UMSETZUNG.

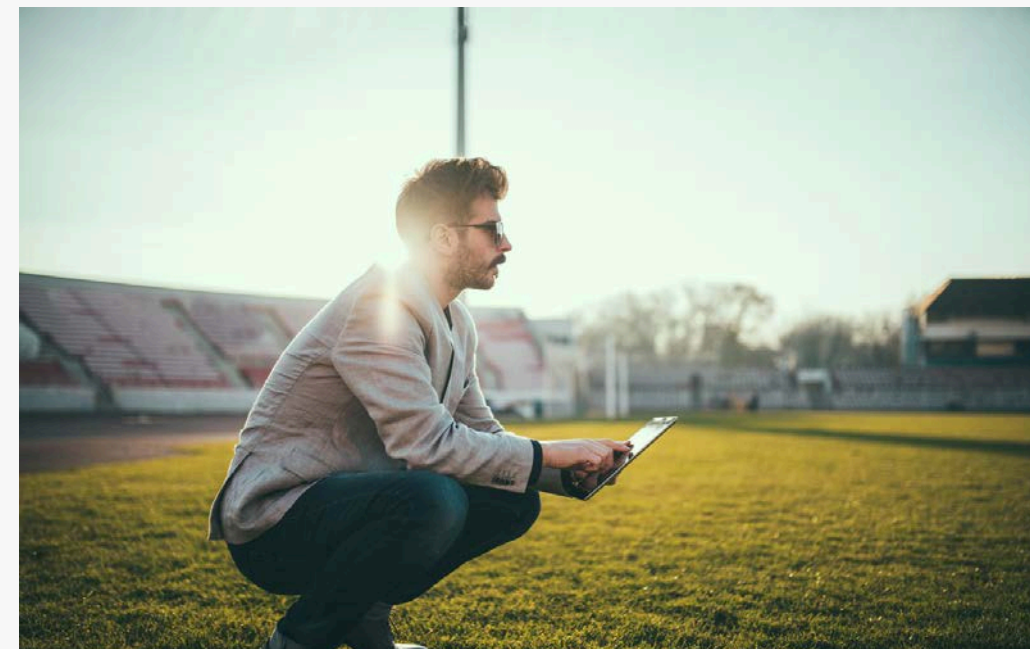
STRATEGISCH



OPERATIV



UNTERSTÜTZEND



INTERIMISTISCH



STRATEGISCHE LEISTUNGEN

Ich schaffe die Grundlage für langfristigen Vertriebs Erfolg.



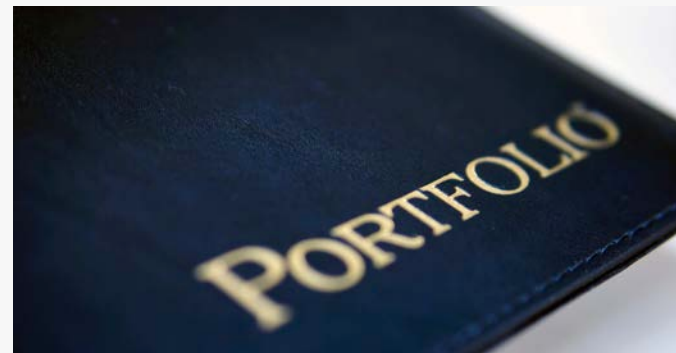
Umsetzung von Vertriebsstrategien

Maßgeschneiderte Lösungen, die auf Marktpotenziale & Ziele abgestimmt sind.



Zielkunden- und Marktanalyse

Identifikation von Wachstumschancen und Kunden.
Erstellung von Buyers Personas.



Positionierung und Differenzierung

Aufbau eines klaren Portfolios inkl. Wettbewerbsvorteils und abgeleiteter Go-To-Market Strategie



Post-Merger & Acquisition Integration

Harmonisierung von Strukturen und Synergienutzung zur Sicherstellung eines nahtlosen Übergangs nach Übernahmen oder Fusionen.

OPERATIVE

LEISTUNGEN

Ich setze vertriebliche Ziele effektiv um.



Kundenakquise und Lead-Generierung

Aufbau und Pflege neuer Kundenbeziehungen bis zum Geschäftsabschluss.



Account Management

Strukturierte Betreuung von Schlüsselkunden zur langfristigen Bindung und Umsatzsteigerung.



Angebotsmanagement

Estellung und Nachverfolgung von Angeboten zur Steigerung der Abschlussquote.



CRM- und Prozessoptimierung

Einführung moderner Systeme und Verbesserung der Vertriebsabläufe für maximale Effizienz.

UNTERSTÜTZENDE LEISTUNGEN

Ich stärke Teams, Prozesse und Strukturen.



Vertriebscoaching und Schulungen

Stärkung der Kompetenzen und Motivation von Vertriebsteams.



Förderung der Zusammenarbeit

Verbesserung der internen Kommunikation und abteilungsübergreifender Zusammenarbeit.



Change Management

Begleitung von Veränderungsprozessen zur Anpassung an neue Marktbedingungen.



Vertriebskultur im Unternehmen

Etablierung einer kunden- und zielorientierten Vertriebsmentalität.

INTERIMISTISCHE LEISTUNGEN

Ich unterstütze bei Engpässen oder in kritischen Phasen mit hands-on Expertise.



Operative Vertriebsunterstützung

Übernahme von Akquise, Kundenmanagement und Vertriebsprozessen auf Zeit.



Interim-Management

Temporäre Leitung von Vertriebsteams oder Projekten zur Überbrückung von Ressourcenengpässen.

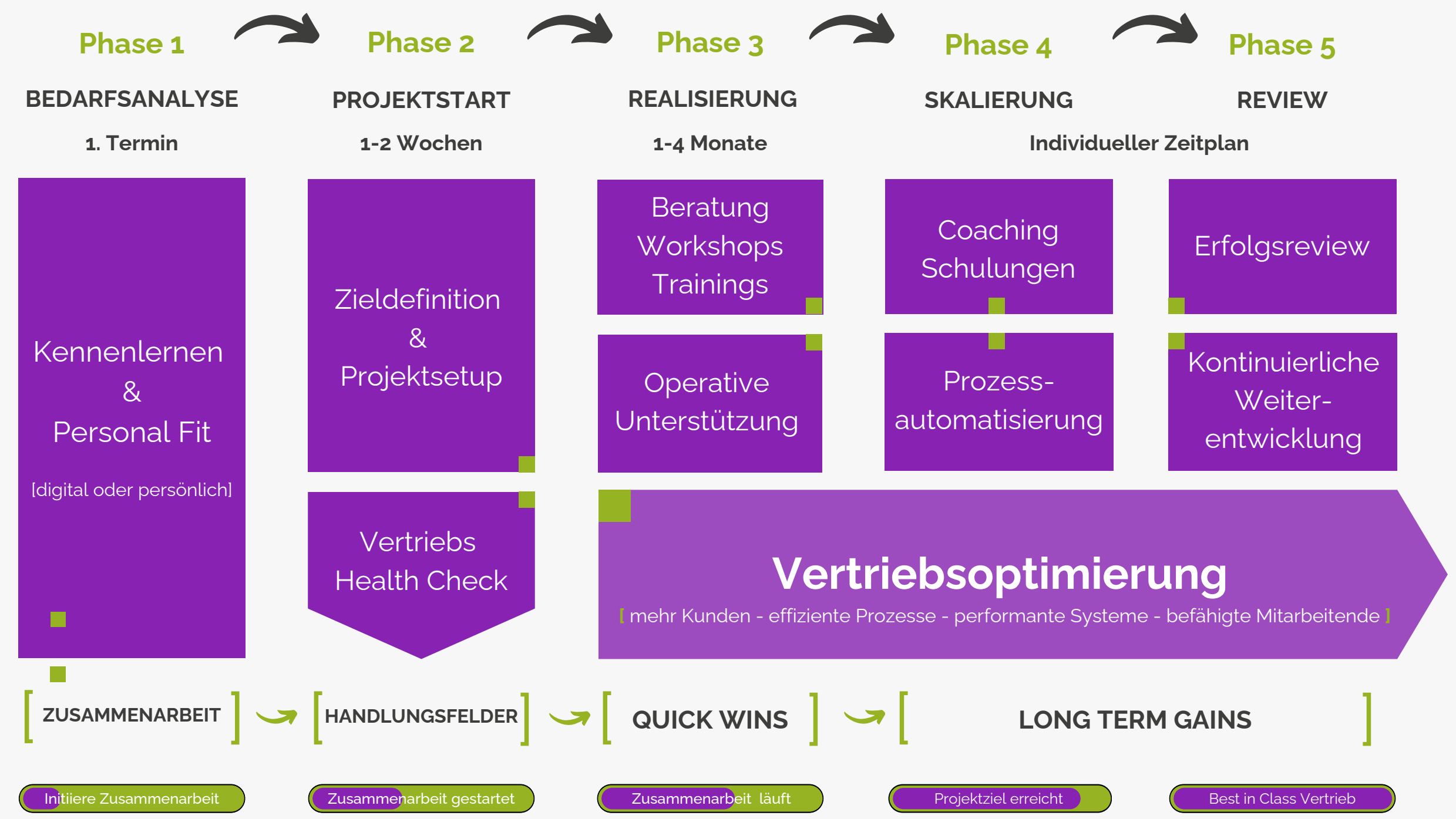


Kurzfristige Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen

Schnelle Ergebnisse in Übergangs- oder Restrukturierungsphasen.

MEIN FRAMEWORK

Ich schaffe Erfolg und
Messbarkeit durch Struktur.

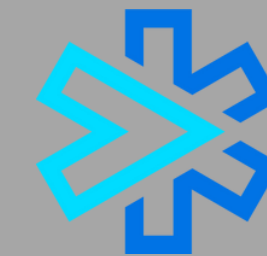


REFERENZEN

Start-ups bis zu Global Playern.
Meine Referenzen sprechen für
nachhaltigen Vertriebs Erfolg.



Zielmarktdefinition, Buyer
Persona, Sales & Akquise
Trainings

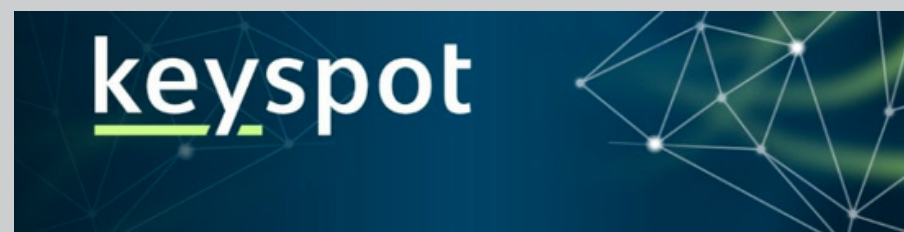


**LIFE
COURIERS**

Global Sales Revitalization,
CRM Beratung & Sales
Trainings post merger

GENUSSPERLEN
LEBENSFREUDE IM GLAS

CRM Implementierung,
Social Selling, Social Media
Kampagnen



Lead Generation,
Outsourced Sales

Mölders

Konzept und Beratung
CRM BAU

APERTA
wir verbinden.

Operative
Vertriebsunterstützung &
Lead Generation

IHR NUTZEN

- **Flexibel & kosteneffizient:** Unterstützung ohne langfristige Bindung oder hohe Personalkosten.
- **Ergebnisorientiert:** Schnelle Verfügbarkeit, nahtlose Integration und messbare Ergebnisse.
- **Erfahren & vernetzt:** 20+ Jahre Vertriebsexpertise, internationale Management-Erfahrung und Zugang zu einem starken Netzwerk.
- **Pragmatisch & unternehmerisch:** Praxisnahe Lösungen, die aus eigener Unternehmererfahrung kommen und Ihre Herausforderungen verstehen.



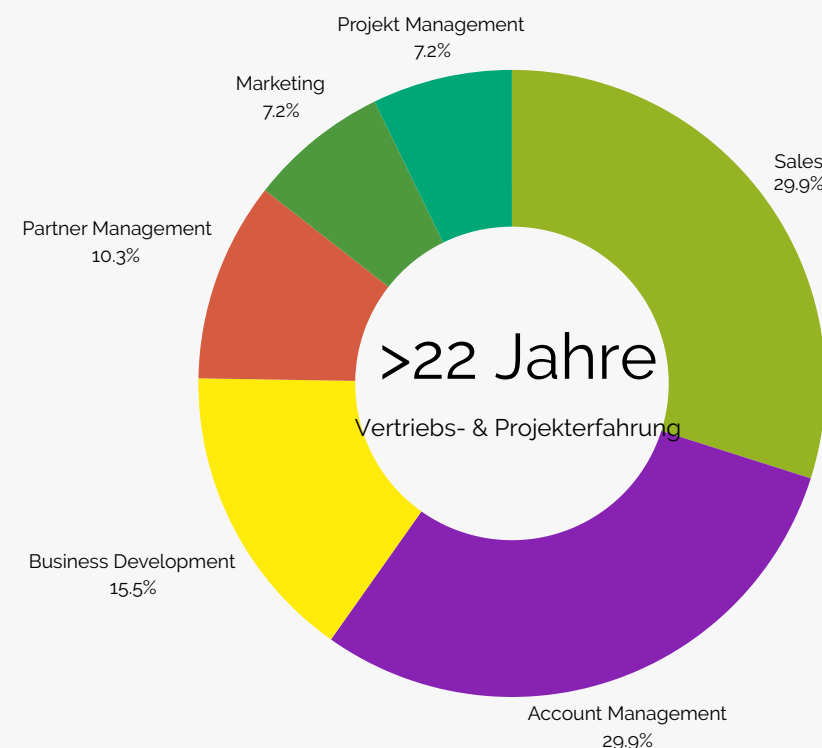
VERTRIEB IST MEINE DNA

Ich habe die wichtigsten Rollen im Vertrieb über Jahre gelebt & erlebt und kennen viele Herangehensweisen für Herausforderungen verschiedener Industrien.

In aller Kürze

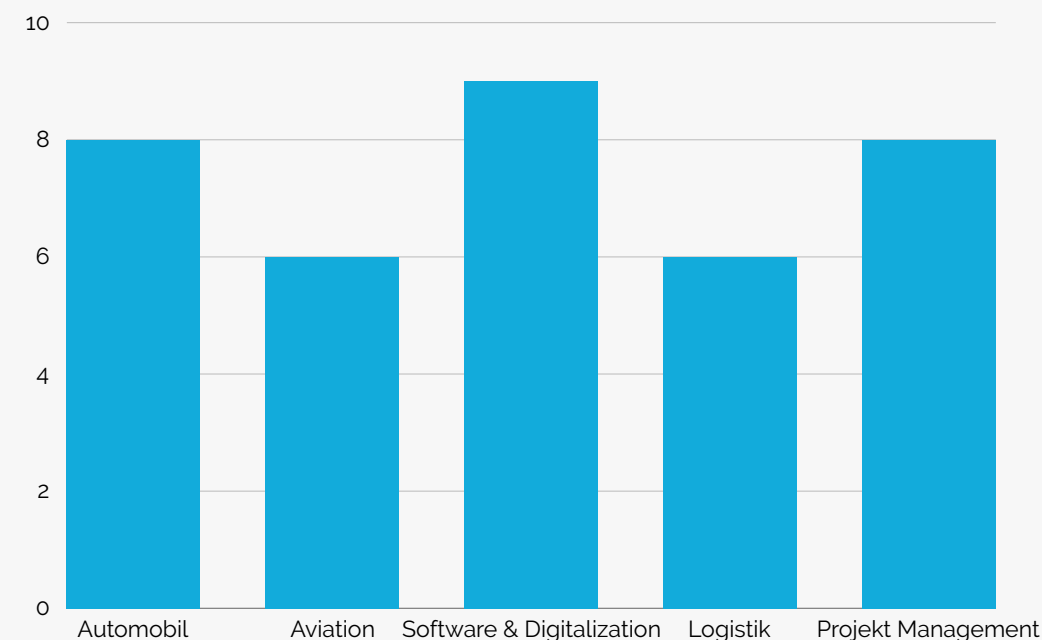
- von 1 Mio. € auf 30 Mio. € in 2 Jahren
- von wenigen Kontakten zu voller Transparenz
- von 800 Verkaufschancen zu 150 Projekten
- von Unknown zu Well-Known

Rollen



Industrien

in Jahren



Firmen



Locations



Lars **BERTRAM**

IHR
VERTRIEBSBESCHLEUNIGER

becoss GmbH

Häcklinger Weg 61
21335 Lüneburg

lars.bertram@becoss.de | +49 172 9980 242



[be]COSS