



jürgen**stallbommer**

Unternehmens- und
Marketingberatung

Referenzen / Projekte für die Bereiche Beratung, Marketing, Vertrieb, Organisation

PeopleFactor GmbH

Projekt für Nokia Deutschland. Erstellung einer Marktanalyse für den Car Kit Bereich für Benelux, Deutschland und UK. Präsentation der Ergebnisse und Erstellen einer Grob-Marketingkonzeption sowie einer SWOT Analyse für Rückholung der Marktanteile.

ChristinDesign

Recherche, Erschließung und Umsetzung neuer Vertriebswege für verschiedene Produkte aus dem Produktportfolio.

KoelnWerk GmbH

Marketingschulungen für Erwachsene und Umschüler – Dauer je Kurs: 1 Woche.
Themen: Marketingstrategien, Preispolitik, Produktpolitik, Vertriebspolitik, Kommunikationspolitik.

Via Soluna, Reise- und Wanderservice GmbH

Beratung in Fragen der Kommunikationspolitik, Produktpolitik und Vertriebspolitik. Unterstützung bei der Umsetzung der Aktionen (Werbung, Vertrieb, Messen, Homepage). Verantwortlich für PR und Öffentlichkeitsarbeit.

swedex GmbH & Co. KG

Erstellung eines Lieferanten- und Produktkataloges. Wettbewerbsrecherche. Mithilfe bei der Preispolitik.

Ramächers Finanzberatung

Ausarbeitung und Anwendung der Alleinstellungsmerkmale und der Strategie. Ausführung der PR. Anpassung und Überarbeitung Grafik und Text der Homepage und der Internet-Tools (Blog, Newsletter). Überarbeitung Werbeunterlagen.

Gaußstrasse 24 51063 Köln

Tel.: 0221 . 290 35 08 Fax: 0221 . 290 35 09 Mobil: 0179 . 736 23 82

info@stallbommer.de www.stallbommer.de

Sparkasse KölnBonn Konto: 1900421023 BLZ: 37050198 Ust-IdNr.: DE 235 001 354

KÖLNTOURIST – Personenschiffahrt am Dom GmbH

Beratung in allen Fragen des Marketings. Erstellen einer IST und SOLL Businessanalyse, sowie des Marketing bzw. Aktionenplans. Umsetzung der Marketingaktionen. Überarbeitung der Firmenhomepage und Durchführung des Key–Account Managements.

PTA– Praxis für teamorientierte Arbeitsgestaltung GmbH

Unterstützung bei der Durchführung einer Veranstaltung – Überarbeitung der Werbeunterlagen, Direktmarketing, PR, Online Marketing.
Beratung und Einführung eines CRM Systems sowie Verbesserung der Kundenbindungsmaßnahmen.
Vermarktung und Neueinführung eines neuen Produktes.

iTAC Software AG

Durchführung verschiedenster Projekte, im Rahmen eines Interim Managements:

Neue Homepage: Konzept, Inhalt, Design, technische Abwicklung, Design, Agenturhandling, Content Management System, Domains, E–Mails, Newsletter

Coporate Design und Coporate Identity: Konzept, Strategie, Agenturhandling, Umsetzung, Einführung und Überwachung.

Werbemittel/Promotion: Idee und Umsetzung, Geschäftsaustattung, Logo, Farben, Brochüren, Visitenkarten, Messedisplays, Agenturhandling, Anzeigen, Flyer usw.

PR Arbeit: Konzept, Agenturauswahl, Aufbau einer PR Infrastruktur, Verfassen von Texten, White Papers, Success Stories, Business Cases, Value Propositions.

Strategien: Neupositionierung der Firma, Neupositionierung der Produkte, Marktforschung, Analytistenarbeit, Erstellen und Umsetzung der Marketing– und Produktstrategien sowie anderer Konzepte. USP's und Differenzierung.

Campaigns: Konzept, Durchführung und Kontrolle von Events, Mailings und sonstigen Lead Generation Aktionen.

Vertrieb: Konzept und Umsetzung des Lead Tracking Managements, Vertriebsunterstützung, Mitarbeit bei Pipelines und Forecasts, CRM Datenbank, Umsetzen des Customer Relation Managements.

Produktpolitik: Verbesserung und Strukturierung der Produkte.

Preispolitik: Neue Preisstrategie und dessen Umsetzung.

Marketing allgemein: Aufbau der Marketingabteilung und der Infrastruktur, Verantwortung für das Marketingbudget, Marketingadministration, Personalverantwortung und Wettbewerbsrecherche.

Gaußstrasse 24 51063 Köln

Tel.: 0221 . 290 35 08 Fax: 0221 . 290 35 09 Mobil: 0179 . 736 23 82

info@stallbommer.de www.stallbommer.de

Sparkasse KölnBonn Konto: 1900421023 BLZ: 37050198 Ust–IdNr.: DE 235 001 354

Key-Work Consulting GmbH

Strategien: Neupositionierung der Produkte, Erstellen und Umsetzung der Marketing- und Produktstrategien sowie anderer Konzepte. USP's und Differenzierung. Value Propositions.

Produkt-Markteintritt: Vermarktung und Markteintritt eines neuen Produktes im DACH Markt. Konkurrenzanalyse, Marktanalyse.

Campaigns: Konzept, Durchführung und Kontrolle von Events, Mailings und sonstigen Lead Generation Aktionen.

Vertrieb: Akquise. Konzept und Umsetzung des Lead Tracking Managements, Vertriebsunterstützung, Mitarbeit bei Pipelines und Forecasts, CRM Datenbank, Umsetzen des Customer Relation Managements. Konzeption und Steuerung des Call-Centers für Neukundenakquise.

Werbemittel/Promotion: Idee und Umsetzung, Geschäftsaustattung, Logo, Corporate Design, Farben, Brochüren, Produktplätter, Messevorbereitung, Agenturhandling, Anzeigen, Flyer usw.

PR Arbeit: Konzept, Agenturauswahl, Aufbau einer PR Infrastruktur, Verfassen von Texten, White Papers, Success Stories, Business Cases.

Neue Homepage: Konzept, Inhalt, Design, technische Abwicklung, Design, Agenturhandling, Content Management System, Domains, E-Mails, Newsletter, Blogs usw.

Marketing allgemein: Aufbau der Marketingabteilung und der Infrastruktur, Verantwortung für das Marketingbudget, Marketingadministration.

Kunden für den Bereich Messe-Beurteilung / Messe-Benchmarking

- § Gust. Alberts GmbH + Co. KG
- § Harms Import & Vertriebs GmbH & Co. KG
- § Alfred Viehhofer GmbH & Co.
- § création baumann GmbH
- § Traditional Sailing Charter BV
- § Straumann AG
- § BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
- § Eckart GmbH & Co. KG
- § VION N.V.
- § Vivento Customer Services GmbH (Tochter der Deutschen Telekom)

Gaußstrasse 24 51063 Köln

Tel.: 0221 . 290 35 08 Fax: 0221 . 290 35 09 Mobil: 0179 . 736 23 82

info@stallbommer.de www.stallbommer.de

Sparkasse KölnBonn Konto: 1900421023 BLZ: 37050198 Ust-IdNr.: DE 235 001 354