



VERMARKTUNG
ERSCHLISSUNG · VON · GESCHÄFTSKUNDEN

6 MODULE FÜR IHRE ERFOLGREICHE GESCHÄFTSKUNDEN- ERSCHLISSUNG

POSITIONIERUNG

STRATEGIE

MARKETINGAUFTRITT

VERMARKTUNGSIMPULSE

CRM-MASSNAHMEN

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG



Ralf Hohmann
Geschäftsführer
ralf.hohmann@b2bvermarktung.de
0151 151 000 87

Ralf Hohmann hat nach einem erfolgreich abgeschlossenem
BWL-Studium mit Schwerpunkt Marketing über 25 Jahre Berufserfahrung
in Beratung, Marketing und Vertrieb. Mehr als neun Jahre davon in
Führungspositionen in der B2B-Vermarktung bei renommierten, deutschen
und internationalen Unternehmen.

www.b2bvermarktung.de

IHR BEDARF

- Akquise neuer Kunden
- Ausbau Bestandskunden
- Vermarktung neuer Produkte und Leistungen
- Deutlichere Differenzierung zum Wettbewerb
- Erhöhung Kundenbindung



Überarbeitung des Webauftritts der SEAK GmbH



Beispiel: Image-Film, IFFLAND AG

WAS MACHT B2B VERMARKTUNG SO ERFOLGREICH?

- Langjährige Erfahrung
- Kreativität
- Durchdringung der Zielgruppe
- Konsequenz



Beispiel: Messestand Euroshop 2017, IFFLAND AG



Beispiel: Kundenzeitung, IFFLAND AG



Beispiel: Weihnachtskarte mit Bastel-Elch, IFFLAND AG

UMFANGREICHES EXPERTENNETZWERK INKLUSIVE

- PR-Fachmann
- Kreativer / Art Direktor
- Telesales Agentur / Kalt-Akquise
- Produktentwickler / CAD / Konstrukteur
- Einkauf Werbemittel / Merchandise
- Personalberater / Headhunter
- LEAN-Fachmann



B2BVermarktungs GmbH & Co. KG
Beekstrasse 23 21228 Harmstorf
info@b2bvermarktung.de
www.b2bvermarktung.de