

## UNGHIUL DE VEDERE EXTERN

Poziția consultantului extern îmi permite să găsesc așa de soluții care vă pot ameliora poziția dumneavoastră pe piață.

Tocmai vederea mea independentă asupra lucrului vă permite să atingeți cele mai bune rezultate.



Cu QUERDENKE CEE îmi desfășor activitatea ca un expert de marketing într-o societate cu orientare internațională. Ponderea activității mele este crearea și urmărirea strategiilor transnaționale, strategiilor specifice de piață și strategii parțiale ale beneficiarilor.

Mai multe informații veți găsi pe: [www.querdenke.com](http://www.querdenke.com).

În calitate de partener al DIE INDUSTRIEPROFIS efectuez consultanța și asigur suportul întreprinderilor de producție mijlocii și mari în dezvoltarea lor. Totodată mă orientez și la realizarea măsurilor în domeniul B2B/B2C/ marketing intern și de asemenea în domeniul deservirii clienților.

Mai multe informații și referințe: [www.dieindustrieprofis.com](http://www.dieindustrieprofis.com)

Mă bucur să am parte de o convorbire personală cu dumneavoastră.

A handwritten signature in black ink that reads "Skala".

Cu respect  
Peter Skala

## EXTRAS DIN PROIECTE INTERNAȚIONALE

AUSTROTHERM / Bulgaria, Rep. Cehă, România

Consultanța și monitorizarea în caz de crearea pieței în Europa Centrală și de Est. Planuri de marketing și bilanțuri, concepția de asigurare a desfacerii pe piață și concepțiile beneficiarilor. Instruirea lucrătorilor de marketing în domeniul creării strategiilor și planurilor financiare direct pe loc.

[www.austrotherm.com](http://www.austrotherm.com)

BAUMIT / Bulgaria, Rep. Cehă, Germania, Ungaria, Polonia, România, Rep. Slovacă

Conducerea de marketing la nivel internațional, organizarea și coachingul echipei în țara respectivă. Elaborarea și conducerea planurilor financiare de marketing în fiecare țară aparte și realizarea măsurilor interne și externe de marketing.

[www.baumit.com](http://www.baumit.com)

CIBA VISION / Elveția

Pregătirea programului de conectare cu beneficiari pentru lanțul mare de opticienilor și concepția serviciilor pentru cei mai buni beneficiari (Top-customer-Events).

[www.cibavision.ch](http://www.cibavision.ch)

IMMOEAST / Republica Slovacă

Elaborarea concepției transnaționale pentru intrare pe piață și afirmarea sa pe piața centrelor specializate, precum și realizarea lansării acțiunilor regionale de prezentare.

[www.bigbox-shopping.com](http://www.bigbox-shopping.com), [www.immoeast.at](http://www.immoeast.at)

IMMORENT / CEE

Elaborarea concepției multifazice de conducere a centrelor specializate de marketing, propunere de nume, marcă, logo și coordonare a partenerilor în acest proiect direct pe loc.

[www.immorent.com](http://www.immorent.com)

MASCHINENRING GRUPPE / Rep. Cehă, Ungaria, Republica Slovacă

Studiul pieței și conducerea discuțiilor preliminare cu beneficiari potențiali cu scopul de a lărgi oferta în țara respectivă de destinație. Consultanța în domeniul strategiei internaționale de marketing.

[www.maschinenring.at](http://www.maschinenring.at)

MUREXIN / Rep. Cehă, Germania, Ungaria, Polonia, Slovacia

Elaborarea strategiei internaționale de marketing de acoperire (de holding) incluzând aspectele țării respective de destinație, optimizarea activităților actuale de marketing, conectare la alte țări.

[www.murexin.com](http://www.murexin.com)

PRECON / Germania

Dezvoltarea strategiei alternative de piață pentru Austria. Elaborarea conceptului pentru achizițiile beneficiarilor și marketing.

[www.precon.de](http://www.precon.de), [www.bcm.at](http://www.bcm.at)

## EXTRAS DIN PROIECT PENTRU AUSTRIA

### ACTUAL-FENSTERTECHNIK

Chestionarea beneficiarilor și analiza pieței. Pe baza acestui studiu s-a elaborat concepția specifică a pieței pentru grupul țintă respectiv.  
[www.ifn.at](http://www.ifn.at)

### DONAULAND

Elaborarea proiectelor de marketing pentru dobândirea unei poziții noi pe piață la o sucursală mare existentă, determinarea noilor grupuri țintă și propunerea măsurilor specifice de marketing pentru beneficiari existenți.  
[www.donauland.at](http://www.donauland.at)

### KNAUF

Elaborarea strategiei de marketing pentru grupul se produse existente.  
Lărgirea ulterioară a acestei strategii la alte grupuri de produse. Activitate de consultanță.  
[www.knauf.at](http://www.knauf.at)

### OTTAKRINGER BRAUEREIEN

Noua poziție a fabricii de bere în calitate de organizator. Definirea grupurilor țintă noi și elaborarea strategiilor de comunicare corespunzătoare.  
[www.ottakringer.at](http://www.ottakringer.at)

### RAIFFEISENHOLDING NÖ-WIEN

Noua poziție a mănăstirii UND, elaborarea planurilor de marketing și de comunicare, suportul managementului central.  
[www.rhnoew.at](http://www.rhnoew.at), [www.klosterund.at](http://www.klosterund.at)

### SPRING GLOBAL MAIL

Elaborarea conceptului marketingului direct în cadrul introducerii unui nou software pentru introducerea comenzilor pe piață, definirea grupurilor țintă.  
[www.springglobalmail.com/at](http://www.springglobalmail.com/at)

### TONI MÖRWALD

Pregătirea conceptului pentru restaurantul Mörwald de la mănăstirea UND.  
Consultanța la dezvoltarea serviciilor de produse și de service.  
[www.moerwald.at](http://www.moerwald.at)

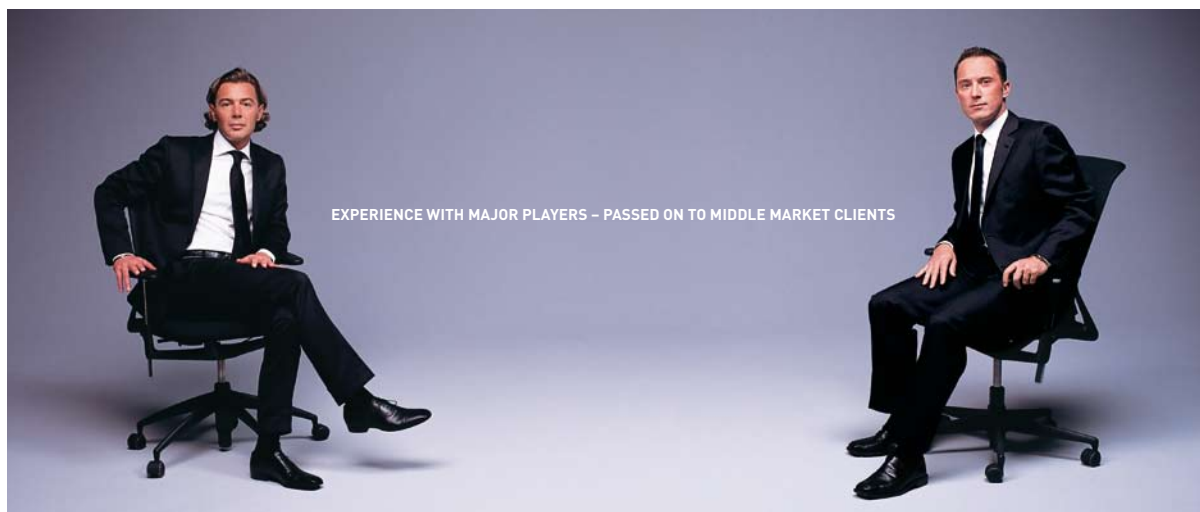
### VERKEHRSBÜRO GROUP

Pregătirea și realizarea prezentărilor de inovare a mediului destinat desfacerii de piață în cazul liniei unice de prelucrare din Europa Centrală.  
[www.verkehrsbuero.com](http://www.verkehrsbuero.com), [www.vitana.at](http://www.vitana.at)

### XEROX TDG

Pregătirea și realizarea programului de instruire realizat în câteva zile pe tema de deservire a clienților.  
[www.xeroxtgd.com](http://www.xeroxtgd.com)

# die industrieprofis marketing and communication for the middle market



We are the first and only consultants on the market sharing our comprehensive knowledge with middle market producers. Knowledge developed from years of practical co-operation with large-scale enterprises within diverse lines of business – in Austria, to Austria and in Central and Eastern Europe.

## EXPERTISE

Battling tunnel vision and blinders.

- Targeted services for the specific market requirements of middle market producers
- In and to Austria and Eastern Europe
- Many years' experience in large-scale enterprises within diverse lines of business
- Advisory experts with external views
- Experts in successful sales- and promotion activities
- Exceptional, holistic solutions
- Transparent, affordable rates

## TEAM

### Christian Rahofer

Christian Rahofer advises numerous clients as a creative communications expert and developing holistic communication strategies. He puts great emphasis upon a balanced and professional complete concept and on cross-departmental communication.

### Peter Skala

Peter Skala advises Central- and Eastern European middle market and major enterprises on marketing strategies. As a marketing coach who masters several Eastern European tongues he also shares his knowledge and experience in international marketing of industrial enterprises with his clients.

## SERVICES

### 1. The development.

- Marketing- and promotion strategies
- Marketing- and communication ideas
- Product- and service marketing
- Plans for measures and agency tenders

### 2. The implementation.

- Positioning, introduction to market
- Brand- and company campaigning
- Communication targets and advertising campaigns
- Measures for client acquisition and -care

### 3. The coaching.

- Multilingual, on site
- In and to Austria
- In and to Central and Eastern Europe

## THE MARKETING

We offer marketing and sales workshops in co-operation with competent partners. Thus, we achieve sustainable acceptance from your staff – acceptance to carry on the future measures required for success.

## DIE INDUSTRIEPROFIS

Christian Rahofer  
Telefon +43 662 87 64 90  
5020 Salzburg, Faberstraße 6  
Austria  
c.rahofer@dieindustrieprofis.com

Peter Skala  
Telefon +43 1 54 54 348  
1010 Wien, Wallnerstraße 3  
Austria  
p.skala@dieindustrieprofis.com

[www.dieindustrieprofis.com](http://www.dieindustrieprofis.com)