



**German Industrial Trading Centers**  
Cairo, Egypt  
Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate

**„Rent a Salesman  
for your expansion“**

**Kurzfristig zu Markterfolge  
mittels eigener Firmenrepräsentanz**

## „Rent a Salesman - Ihr lokaler Vertriebsupport“

**Sie** wollen in der MENA\*-Region (Middle East & North Africa) individuell mit einer eigenen Vertriebs- oder Serviceorganisation erfolgreich vertreten sein und suchen verantwortliche Vertriebsmitarbeiter mit exzellenten Kontakten und guten Kenntnissen des lokalen Marktes, welche Sitten und Gebräuche bestens kennen.

**Sie** wollen eine effiziente Verkaufsorganisation mit klar kalkulierbaren Abrechnungsmodalitäten, eine kostengünstige Alternative zu den klassischen Handelsvertretern.

**Wir** stellen Ihnen einen **Vertriebs-Profi für 1 Jahr**, ausgewählt nach Ihrem Anforderungsprofil, zugeschnitten auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens sowie die Erfordernisse Ihrer Produkte und Services.

**Wir** unterstützen Sie in der Landessprache bei Korrespondenz und mit repräsentativem Backoffice. Bei Bedarf organisieren wir Ihre Konferenzen, lokale Messen sowie Meetings und erledigen Ihre Behördengänge.

### **Kurzfristiger Nutzen für Ihren Verkauf**

- Direkte Kontaktabahnung zu potentiellen Kunden/Einkäufer
- Direkte Vermittlung potentieller lokaler Geschäfts-/Kooperationspartner
- Monatliche Übersicht von staatlichen Ausschreibungen
- Aufbau und/oder Ausbau einer eigenen lokalen Vertriebsstruktur
- Allgemeine Geschäftskorrespondenz inklusive Büroservice
- Verfügbarkeit von Büroräumlichkeiten als eigene Niederlassung
- Registrierung Ihres Unternehmens bei den behördlichen Stellen
- Monatliche Berichterstattung (Quartalsbericht)
- Abwicklung und Unterstützung bei Zollformalitäten
- Durchführung Marketing/Werbung entsprechend den Vorgaben Deutschland

### **Langfristiger Nutzen für Ihren Verkauf**

Ausbau eines CRM (Customer Relation Management) mit

- Aufbau umfassender lokaler Kunden- und Marktinformationen
- Marktpräsenz mittels regelmäßiger Marketingaktivitäten
- Regelmäßiger Vertriebsaktionen mittels lokaler Repräsentanz

## „Rent a Salesman - Ihr lokaler Verkaufssupport“

Basierend auf unseren langjährigen Vertriebs- und Projektkompetenzen in der MENA\*-Region (Middle East & North Africa) analysieren, bewerten und beraten wir Sie bei Ihrer Verkaufspräsenz neutral, kompetent, professionell und effizient.

## **Die Vergütung erfolgt schwerpunktmäßig auf Provisionsbasis**

Um einen fairen und ausgeglichenen Kostenverteilungsschlüssel für die ersten 12 Monate beim Vertriebsaufbau respektive -ausbau zu gewährleisten, sind nachfolgende Investitionsanteile mittels Fix- und Variablenkostenanteil kalkuliert.

## **Investitionsaufwand (Fixkostenanteil) für die ersten 12 Monate**

**Monate 1 - 6** Pauschal: entsprechend Aufwandskalkulation und Länderspezifikation

**Monate 7 - 12** Pauschal: entsprechend Aufwandskalkulation und Länderspezifikation

Es erfolgt eine ¼ jährliche Abrechnung

Exklusive vereinbaren wir eine Provisionsregelung in Höhe von 10 % bei Vertriebserfolg. Die Preise verstehen sich zuzüglich der jeweiligen gesetzlichen gültigen MwSt.

## **Vorgehensweise im Überblick**

### **Phase 1: „Start-up Meeting in Ihrer Firmenzentrale“**

Konzept-Strukturierung mittels gemeinsamen Start-up Workshop

- Zuordnung nach Key-Kunden (A, B, C)
- Festlegung von Umsatzprognosen
- Festlegung von Wettbewerbsbeobachtung

### **Phase 2: „Marktgewinnung in MENA\*-Region“**

- Akquisition entsprechend der Key-Kundenschlüsselung nach gemeinsam festgelegten Zielvorgaben und Vorgehensweisen
- Regelmäßige Berichterstattung der lokalen Aktivitäten

### **Phase 3: Ausbau des CRM (Customer Relation Management)**

- Regelmäßige Abstimmung der Pipeline/Verkaufs-Leads
- Dokumentation und Auswertung der jeweiligen Vertriebsaktionen
- Marktzusammenfassung als Entscheidungsgrundlage

**- It`s  
Tea time**



**- Let`s have a chat**