



### Business Analysis Sales

Analyse von Geschäftsbereichen bzw. einzelnen Profit-Centern.  
Auf den Ebenen Organisation, Prozesse, Aktivitäten.

### Leistungssteuerung und Controlling

Reports und Cockpits aufsetzen.  
Einführung bzw. Optimierung leistungsbezogener, motivierender Controlling- und Gehaltsmodelle



### Development und Sales Excellence

Konzeptentwicklung und -integration für Vertrieb und Business Development.  
Entwicklung von Ziel-Strategie-KPI-Pfaden.  
Realtime-Visualisierung des Sales-Prozesses.

### Prozessoptimierung

Abteilungsübergreifende Abläufe innerhalb der Organisation offenlegen und pragmatisch neu gestalten.  
Altes lösen, agil werden.



### Kopf- und Team-Entwicklung

Trainings, 1:1-Coachings;  
Fokus auf Vertrieb, Personal, Marke.  
Coaching-on-the-job (Begleitung im beruflichen Alltag).

### Expansionsmanagement

Aufstellen neuer Geschäftszweige bzw. Niederlassungen.  
Speziell für Vertriebsorganisationen.  
Inkl. Team- und Prozess-Setup.



### Organisations-Setup

Klare Definition von Anforderungen sowie Definition von geeignetem Setup. Für unternehmensinterne und externe Kandidaten.



**RON MEYKNECHT**

. über 17 Jahre in Führung, Vertrieb, Personal  
. über 12 Jahre in der Beratung / Dienstleistung  
. Funktionen: Geschäftsbereichsleiter, Key-Account-Manager, Regionalleiter, Niederlassungsleiter, Trainer & Coach.