

## Persönlichkeitsprofil Dominik Franke

### Vertrieb & Marketing

- Im Rahmen der Verantwortung für den Vertrieb, zuständig für Planung und Durchführung von Akquise- und Marketingmaßnahmen für interne, aber auch externe Kunden
- Durch persönliche Kontakte und Verhandlungen innerhalb der Unternehmensgruppe konnten mehrere Großprojekte mit einem Volumen von 2-3 Mio. US\$ gebucht werden
- Abstimmung der Anlagen auf nordamerikanische Marktverhältnisse hinsichtlich Preis, Service und Garantie, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Produkteigenschaften wie Energie und Ergonomie, sowie der Qualifikation der Anlagenbediener
- Eigenständige Erstellung von Anlagenplanung sowie deren Kalkulationen bis zur Kundenpräsentationen und Verhandlung
- Erstellung von SWOT- Analysen zu Produkten und Wettbewerbern mit Ableitung von Maßnahmen bis zur Umsetzung
- Erstellung eines Benchmark Systems zum Vergleich von Wettbewerbern mit Hilfe von betriebswirtschaftlichen Kennziffern wie Umsatz, Mitarbeiterzahl, Umsatzrentabilität, Umsatz pro Mitarbeiter, Verhältnis von Selbstkosten zu Herstellkosten, eigene Wertschöpfung zu externen Zukauf, Working Capital und ROCE