



Die Experten für  
Herausforderungen im Bereich  
Vertrieb und Marketing

**DDIM.**  
fachgruppe

**Vertrieb & Marketing**



## Zielgerichtete Lösungen für ein anspruchsvolles Marktumfeld

Viele Unternehmen werden durch dynamische Veränderungen der Rahmenbedingungen dazu gezwungen ihr Geschäftsmodell zu hinterfragen, anzupassen oder auch grundlegend neue Konzepte zu entwickeln. Wer sich in der heutigen Zeit vom Wettbewerb abheben und Produkte erfolgreich am Markt etablieren möchte, muss noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingehen und die Customer Experience bis hin zum Aftermarket Sales und Service neu denken. Neue digitale Vertriebs- und Marketingansätze spielen dabei eine entscheidende Rolle, um den unternehmerischen Erfolg langfristig zu sichern oder eine Stagnation zu überwinden und neues Wachstum zu generieren. Hier kommen die Experten unserer Fachgruppe ins Spiel: sie sorgen für einen frischen Blick von außen, entwickeln neue Herangehensweisen, unterstützen Mitarbeiter und setzen das Neue zielgerichtet um.

### Ziele

Unternehmer sollen darüber aufgeklärt und dafür sensibilisiert werden, welche Potenziale sich mit Interim Managern in den Bereichen Vertrieb und Marketing erschließen lassen.

Darüber hinaus verfolgen die Interim Manager der Fachgruppe die Ziele:

- Aufbau eines Know-How-Pools und Schaffung einer Plattform zum Erfahrungsaustausch
- Förderung des Wissenstransfers unter Managern, mit Experten und Kunden
- Netzwerkbildung
- Kontaktaufnahme und Kooperationen mit spezifischen Verbänden
- Auf- und Ausbau eines Expertenpools

### Selbstverständnis

- Wir sind das Rückgrat der Interim Manager für Vertrieb & Marketing in der DDIM
- Wir fördern den Best-Practice Austausch, sodass wir den Faden nicht verlieren
- Wir sind offen und laden gerne Mitglieder und Fachspezialisten ein
- Wir haben Freude am Dialog und an der gegenseitigen Weiterbildung
- Wir sind die Speerspitze jedes Unternehmens
- Wir sensibilisieren die Unternehmen für die Notwendigkeit der Kundenorientierung
- Wir setzen zukunftsweisende Ideen in die Vertriebspraxis um
- Wir haben die beste Customer Experience und die optimale Customer Journey zum Ziel
- Wir steigern die Wettbewerbsfähigkeit durch Neuausrichtung und Digitalisierung der Vertriebsprozesse

### Aktivitäten

Das Team arbeitet inhaltlich an ausgewählten Fragestellungen aus Vertrieb und Marketing im mittelständischen Umfeld. In den Ausarbeitungen werden verschiedene Blickwinkel eingenommen, die den Nutzen des Interim Managements an gezielten Einzelthemen für die Unternehmen aufzeigen.

Die Fachgruppe steht in intensivem Austausch und trifft sich 3-4 mal im Jahr persönlich, um Themen voranzutreiben. Eigene Beiträge werden dabei durch externe Referenten ergänzt, um hier eine möglichst breite Erfahrungsbasis aufzubauen.

**Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.**



»Am Ende schaffen wir mehr Umsatz und neue Vertriebsserfolge für unsere Auftraggeber.«

**DDIM.**  
fachgruppe

**Vertrieb & Marketing**

Für einen persönlichen ersten Kontakt steht Ihnen der Fachgruppenleiter Herr Ralf H. Komor zur Verfügung.

Mobil: (0173) 148-6843

E-Mail: [ralf@komor.de](mailto:ralf@komor.de)

**Dachgesellschaft**

**Deutsches Interim Management e. V.**

Lindenstr. 14

50674 Köln

E-Mail: [V\\_M@ddim.de](mailto:V_M@ddim.de)

Web: [ddim.de/vertrieb-und-marketing](http://ddim.de/vertrieb-und-marketing)

