

# Die Reise nach DIGITALIEN



# Ein kostenloser Selbsttest.



//

# Wie weit sind Sie mit der Digitalisierung im Vertrieb ?

//

//

5

**Fragen  
und Sie wissen,  
wo Sie stehen.**

//



# Los geht's!



# 1

\*

Setzen Sie den  
LinkedIn Sales Navigator  
oder XING ProBusiness  
zur Lead-Generierung  
ein?



//

2

\*

**Nutzen Sie z.B. Calendly  
oder Acuity zur  
einfachen  
Terminplanung?**

//

# 3

\*

Haben Sie Ihre  
Workflows mit z.B.  
Zapier oder  
Phantom Buster  
automatisiert?





# 4

\*

**Arbeiten Sie in kreativen  
Projektphasen über  
virtuelle Whiteboards,  
wie z.B. Mural oder Miro  
zusammen?**



//

5

\*

**Ist Ihr Angebots-  
management digitalisiert  
und können Sie  
Angebote gezielt und  
ereignisorientiert  
nachverfolgen?**

//



# Auswertung

- **1 bis 2 mal JA**  
Sie haben gerade mal die Koffer gepackt
- **3 bis 4 mal JA**  
Sie sind unterwegs
- **5 mal JA**  
Benvenuti a DIGITALIA!\* 

*\* Das ist das einzige Land, in das wir auch problemlos während Corona reisen können.*





**Sie brauchen  
einen erfahrenen  
Reiseführer?**

**Checken Sie ein!**





# Willkommen an Bord!



## SALES CAPTAIN. INTERIM.



Your life busy!



## Autor



### Ralf H. KOMOR | SALES CAPTAIN. INTERIM |

Diplom-Wirtschaftsingenieur Ralf H. KOMOR entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen. Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung in nationalen und internationalen Projekten zurück. Er war und ist in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt.

Der Interim Manager bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit von Blue- und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. KOMOR hat langjährige operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist. Im Laufe seiner Tätigkeiten hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist KOMOR als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die Fachgruppe Vertrieb & Marketing innerhalb der DDIM (Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.), dem renommierten Berufsverband.

**KURZVITA:**

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

*#resultingstattconsulting*

**BRANCHEN:**

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

**SCHWERPUNKTTHEMEN:**

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

**FUNKTIONEN AD INTERIM:**

- # Leiter Gesamtvertrieb
- # Leiter Business Unit
- # Director Business Development
- # Chief Sales Officer, CSO
- # Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

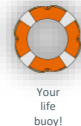


**Sein Credo**

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb:  
"Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit"

**KONTAKT:**

RALF H. KOMOR  
[komor.de](http://komor.de)  
[ralf@komor.de](mailto:ralf@komor.de)  
**+49-173-148-6843**



//

Wer die ganze  
„Toolbox Digital S@les“

haben möchte:  
Vernetzen Sie sich mit mir  
auf LinkedIn oder senden  
Sie mir eine  
Direktnachricht.

\\





# Mit freundlicher Unterstützung des [www.B2BSales.institute](http://www.B2BSales.institute)

