

## Kompetenz in Technologien

Akku- und Ladetechnik  
Barcode Anwendungen  
Etikettendrucker  
Kassensysteme  
Holster / Schutztaschen  
Mobile Datenerfassung  
Mobile Drucker  
WLAN

## Kompetenz in Märkten

Industrie  
Handel  
Logistik

## Kernkompetenzen

Business Development  
Consulting  
Marketing

**Aktuelle Informationen** zu unseren Leistungen sowie den Lösungen und Produkten unserer Premium Partner finden Sie 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr unter

[www.theracon.eu](http://www.theracon.eu) und [www.theracon-world.de](http://www.theracon-world.de)



**Theracon**  
**Business Development**

Herausgegeben von

Theracon Ulrich Drunkemöller  
Wiesenstr. 27  
31134 Hildesheim  
Fon: 05121 99960-91  
Fax: 05121 99960-93  
[info@theracon.eu](mailto:info@theracon.eu)  
[www.theracon.eu](http://www.theracon.eu)

Copyright © 2006 -2011 Theracon. Alle Rechte vorbehalten.

## Wir über uns

Theracon wurde 2005 von Ulrich Drunkemöller gegründet. Nach zwanzigjähriger beruflicher Erfahrung in den Märkten Handel und Logistik bietet Theracon das vorhandene Wissen und die Erfahrungen seinen Kunden wie Herstellern, Partnern und Endkunden an.

Theracon verfügt über ausgeprägte Kenntnisse nationaler und internationaler Strukturen von Herstellern, Lieferanten, Integratoren, Systemhäusern und Anwendern in den Segmenten POS, Auto ID, Handel und Logistik. Weitreichende Erfahrungen in Applikationen und Technologien für Anwendungen in diesen Segmenten runden das Profil ab.

Erfolgreiche Produkteinführungen in europäische Märkte, die Gewinnung von strategischen Kunden und Partnern sowie das Design, der Aufbau und die Entwicklung von Vertriebsnetzwerken zählen zu den Stärken des Unternehmens.

Im Rahmen der langjährigen internationalen Marketing-, Vertriebs- und Management-Tätigkeiten bei führenden Unternehmen greifen wir auf ein aktives Netzwerk, gerade auch über die deutschsprachigen Länder hinaus, zurück.

## Business Development

- Gewinnung von Neukunden
- Systematische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Strategische Kunden-Entwicklung
- Key Account Management
- Erschließung neuer Märkte in Europa
- Initialisierung neuer Kooperationen
- Übernahme von Industrievertretungen

## Consulting

- Geschäftsbereichsaufbau- und Neuausrichtung
- Schärfung des Unternehmensprofils
- Übernahme von Managementfunktionen (temporär)
- Markteintritt ausländischer Unternehmen in Deutschland
- Entwicklung von vertrieblichen Berichtswesen
- Auswahl und Einführung von CRM Systemen
- Auswahl und Einführung von Vergütungs-Systemen

## Marketing

- Entwicklung, Definition und Umsetzung von Marketingmaßnahmen
- Markt-, Zielgruppen- und Wettbewerbsanalysen
- Planung und Durchführung von Marketing-Aktionen
- Tele Marketing und Lead Management
- Gestaltung und Durchführung von Schulungen
- Event Management

## Unsere Partner

Wir können nicht in allen Bereichen die hundertprozentigen Profis sein. Daher arbeiten wir mit sorgfältig ausgewählten Partnern zusammen, die in ihren jeweiligen Fachgebieten hervorragende Referenzen aufweisen können. Mit diesen Partnern arbeiten wir gemeinsam zur erfolgreichen zeit- und zielgerichteten Realisierung von Aufgabenstellungen in einem Netzwerk zusammen.

Die Auswahl der Partner erfolgt projektbezogen und richtet sich nach inhaltlichen und regionalen Gesichtspunkten. Die folgenden Stichworte geben einen Teil der möglichen Leistungen unserer Partner wieder:

- Coaching
- Data Warehouse
- Finanzen
- Technologiepartner für Hard- und Software
- Human Resources
- Lead Generation und Tele Sales
- Project Management
- Office Dienstleistungen
- Presse
- Recht und Steuern

Unter dem Gesichtspunkt "one-face-to-the-customer" übernehmen wir bei Bedarf die komplette Koordination und Abwicklung.

