

Teknik og salg ApS

-udfører byggeteknisk salg af dine produkter



Niels Brondbjerg
Tel +45 22 79 33 70
nbr@teknikogsalg.dk



Kim Raagaard
Tel +45 22 14 39 39
kra@teknikogsalg.dk

Hvem er vi...

Teknik og salg ApS har base i Danmark, og vi har en mangeårig og bred erfaring fra salg til byggebranchen – både i DK og internationalt. Med vores fælles baggrund, kan vi tilbyde en attraktivt pakke af kommercielle og tekniske kompetencer.

- **I de grundlaget** for *Teknik og salg ApS* er, at udføre salgsarbejde på konsulentbasis, således at vores kunder kan tilføres ekstra kompetent salgskapacitet, uden at binde sig til høje faste omkostninger.

Vi fokuserer således på, at tilbyde markedsorienterede salgsydelser på operationelt niveau - men vi deltager også gerne som medspiller i den strategiske salgsplanlægning.

“For at udføre teknisk salg på en overbevisende måde, er det vigtigt at foretage en helheds betragtning baseret på et bredt erfaringsgrundlag....!”

Mere end 40 års samlet salgserfaring kombineret med praktisk erfaring og teoretisk overbygning, er et solidt grundlag for de kompetencer vi kan tilbyde:

- Erfaring med salg af byggematerialer til forhandlere.
- Erfaring med indsalg af ideer og design til arkitekter og ingeniører.
- Erfaring med projektsalg i de nordiske lande af komplekse byggekomponenter.
- Erfaring med salg og rådgivning til forsikringsbranchen, regioner og kommuner.
- Erfaring med industrielt salg af individuelle løsninger.
- Ledelseserfaring fra salgsorganisation og teknisk organisation.
- Erfaring med projektledelse.
- Erfaring med bygningsundersøgelser og byggetekniske rapporter.



Teknik og salg ApS tilbyder....

Salg og markedsføring af produkter og systemer til byggebranchen i Danmark, Sverige og Norge. Vi optræder som repræsentant for Firmaer i disse lande samt Tyskland.

Aktiviteterne udføres selvstændigt af *Teknik og salg* og/eller i samarbejde med det enkelte Firma.

Med udgangspunkt i Jeres (Firmaets) ønsker og behov defineres en målsætning for samarbejdet. Denne målsætning suppleres med en tidsplan, angivelse af arbejdsopgaver samt budget for ydelserne fra *Teknik og salg*.

Dette indføres i en samarbejdskontrakt, som udarbejdes mellem Firmaet og *Teknik og salg*.

Arbejdsopgaverne kan være følgende

- Udarbejdelse af en salgsplan
Samt udførelse/implementering – typisk i samarbejde med firmaet.
- Opsøgende projektsalg
Til bygherrer, arkitekter, ingeniører, rådgivere og entreprenører. På basis af projektdatabaser og byggeinformationer defineres egnede projekter, og der etableres kontakt til relevante aktører med henblik på præsentation og foreskrivelse af produktet.
- Forhandlersalg til tømmerhandlere og byggemarkeder.
- salg til tømmerhandlere/byggemarkeder – enten direkte eller via relevant indkøbsorganisation
- Kundebesøg hos alle aktører i byggebranchen.
- vi har erfaring fra samarbejde med alle aktører i byggeprocessen, og kan varetage en kompetent dialog med disse.
- Markedsføring
- medvirke ved udarbejdelse af brochurer, prislister og andet salgsmateriale
- udarbejdelse af pressemeddelelser og artikler, samt kontakt til relevante medier
- Salgstræning
- med udgangspunkt i den virkelige verden...!
via cases og sambesøg evalueres og coaches den enkelte salgsmedarbejder
- Etablering
- lokalisering og forhandling med firmaer med henblik på repræsentation/ forhandling/distribution af produktet i defineret geografisk område
- Byggestyring og bygningsundersøgelser.
- I forbindelse med indbygning af produkter eller byggevarer, udfører vi instruktion på byggepladsen. Bygningsundersøgelser afsluttes med rapporter.

Alle aktiviteter ledsages af rapport der definerer aktiviteter, resultater og andre relevante informationer.



Prisskema for ydelser udført af Teknik og salg ApS

Generelt

- Timesats; der arbejdes efter en fast sats på kr. 650,- pr. time (ex. transporttid).
- Transportomkostninger; frem og tilbage til kunder (og Firma), dækkes efter statens takster med kr. 3,56 pr. kørt km, samt udgifter til bro og færge. Alt ifølge bilag.
- Introduktion og træning: Timesats kr. 350,- + dækning af transport -og evt. opholdsomkostninger.

Introduktionsfase; vi kan tilbyde 3 opstartspakker med salgsydelser:

Pakke 1 "Startup Small"

- strategiplan for etablering i Danmark/Skandinavien
- tidsplan, budget
- 60 konsulent- og salgstimer*
- en dags træning i dit firma

Pakkepris: Kr 40.000 **

Pakke 2 "Startup Pro"

- strategiplan for etablering i Danmark/Skandinavien
- tidsplan, budget
- 20 ugers forløb (i alt 280 timer*)
- 8 timer/uge til søgning af projekter og mulige kunder
- 6 timer/uge til kundebesøg
- to dages træning i dit firma

Pakkepris: Kr 178.000 **

Pakke 3 "Startup Premium"

- strategiplan for etablering i Danmark/Skandinavien
- tidsplan, budget
- 20 ugers forløb (i alt 400 timer*)
- 12 timer/uge til søgning af projekter og mulige kunder
- 8 timer/uge til kundebesøg
- to dages træning i dit firma

Pakkepris: Kr. 245.000 **

Efter introduktionsfasen, kan Timesats kombineres/erstatte med aflønning med fast procentsats af omsætningen.

* Fordelingen af timer og aktiviteter kan selvfølgelig tilpasses individuelt efter behov.

** Alle pakkepriser er ekskl. moms og transportomkostninger.



Referencer...

Følgende firmaer samarbejder vi med

Deba systemtechnik GmbH (Tyskland) www.deba.de

Aalund Industriteknik ApS (Danmark) www.aalundindustriteknik.dk

Klar Skandinavia AB (Sverige) www.klardedesign.se

MT Højgaard AS (Danmark) www.mthojgaard.dk

Chroma Communication (Danmark) www.chroma.dk

Egen Vinding og Datter www.egenvinding.dk

SBS Byfornyelse (Danmark) www.sbsby.dk

BKS-BYG www.bksbyg.dk

© 2009 Teknik og salg ApS