

Sabrina Cicione

Mit inzwischen 25 Jahren Berufserfahrung in verschiedenen Positionen, als Marketing- und Vertriebsleiterin, Marketing- und Vertriebsdirektorin, stellvertretende Geschäftsführerin und zuletzt selbständige Unternehmerin in den Bereiche IT-Produkte und -Services, Gebäude- und Hausautomationstechnik, Chemische Produkte für die Industrie und Brennholzhandlung, bin ich überzeugt den von Ihnen gestellten Erwartungen gerecht zu werden.



Ich liefere Ergebnisse in fünf Kernbereichen:

- Marketingstrategie
- Vertriebsstrategie
- Kaltakquise
- Kundenberatung
- Vertrieb.

Mit dem Status quo gebe ich mich nie zufrieden. Ich strebe stets danach, heute besser zu sein als gestern und tue mein Bestes für meine Kunden.

Jedes Projekt im Bereich Marketing- und Vertriebsstrategie, Kaltakquise, Kundenberatung, Vertrieb, das ich starte, beginnt mit einem Ziel – das Kundenziel. Und das Erste, was ich tue, um dieses Ziel zu erreichen, ist Kunden zuzuhören. Ich möchte etwas über deren Unternehmen, Visionen und Erwartungen erfahren. Sobald ich verstehe, was sie möchten, wähle ich gegebenenfalls das Team aus, das am besten geeignet ist, um es zu verwirklichen. Ich wähle jedes Mitglied des Teams mit Blick auf das Kundenziel aus und hole es zu Beginn des Prozesses an Bord, sodass es keinen Zweifel darangibt, wohin es führen wird.

Mein Erfolg ist das Ergebnis einer starken Kombination aus langjähriger Vertriebsexpertise und eine hohe Leistungsbereitschaft. Mein Motto: Sich selbst und anderen treu sein.

Ich verstecke mich nicht hinter Sprache, um intelligenter zu klingen. Ich baue keine Wortwände, über die die Leute klettern müssen, um zu mir zu gelangen. Ich höre genauso viel zu wie ich rede und gebe jedem eine Plattform zum Reden. Die Leistungssteigerung meiner Kunden steht dabei im Mittelpunkt. Gemeinsam mit meinen Kunden gestalte ich optimale Organisations-, Marketing- und Vertriebsstrukturen.

Zum Kernbereich meiner Aufgaben gehören die Ermittlung von Marktchancen- und potentialen, die Früherkennung von Markttrends, die Erarbeitung von maßgeschneiderten Produktstrategien, der Auf- und Ausbau des strategischen Marketings bzw. des Produktmanagements, der Aufbau und die Pflege neuer und bestehender Geschäftsbeziehungen, die Betreuung und Beratung von lokalen, nationalen und internationalen Kunden sowie Preis- und Vertragsverhandlungen.

Marktauftritt, Erscheinungsbild, Konzeption, Koordination, Steuerung und Überwachung der Produkt- und Unternehmenskommunikation gehören ebenso zu .meinen Kernkompetenzen. In meiner täglichen Arbeit bin ich es gewöhnt, mich eigenverantwortlich und mit Engagement für die gesetzten Ziele einzusetzen. Eine ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit hoher Lernbereitschaft, rundet mein berufliches und persönliches Profil ab.

Fazit: Meinen Kunden biete ich langjährige Berufserfahrung im Marketing und Vertrieb sowie sehr gute Kenntnisse verschiedener Office-Anwendungen. Verhandlungssicheres Italienisch, Deutsch und Englisch können Sie bei mir ebenso voraussetzen wie eine ausgeprägte Kunden-, Dienstleistungs- und Erfolgsorientierung.