

UNTERNEHMENSPROFIL

Externer Vertrieb für Hersteller auf dem deutschen Markt.

Gute Produkte scheitern selten am Produkt. Sie scheitern daran, dass niemand sie dort vorstellt, wo Angebote entstehen: im Vertrieb, in der Kalkulation, in der Planung und im Großhandel.

HIB arbeitet genau dort. Wir besuchen Ihre Zielkunden in Norddeutschland, listen Ihr Produkt im Großhandel und bringen es in die Angebote von Handwerk und Planern. Ohne eigenen Außendienst: Firmenwagen, Reisekosten und CRM bringen wir mit.

Auf einen Blick

Firma	Hanseatic Industry Business Sales GmbH
Sitz	[Straße und Hausnummer], [PLZ] Hamburg
Handelsregister	Amtsgericht Hamburg, HRB [Nummer]
Gegründet	[Jahr]
Geschäftsführung	Paris Freiherr von Troschke
Märkte	Deutschland, Außendienst in Norddeutschland
Arbeitssprachen	Deutsch, Englisch
Netzwerk	Über 3.000 direkte Unternehmenskontakte, digital erfasst
Ansprechpartner	Paris Freiherr von Troschke, paris.vontroschke@hib-sales.de

Die Gründer

GRÜNDER Julius Marsian Vertrieb und Key Accounts in der Glasindustrie seit 2013.	GRÜNDER Tom-Henrik Lübbers [Hintergrund in einem Satz]	GRÜNDER Paris Freiherr von Troschke Gründer der Peeek-Gruppe in Ahrensburg. Ihr Ansprechpartner.
---	---	---

Drei Einstiege

EINSTIEG

Regional

Schon in Deutschland, neue Kunden im Norden. Außendienst ohne eigene Einstellung.

EINSTIEG

Distribution

Produkt fertig, Weg in den Großhandel. Listung und Nachfrage bei Handwerk und Planern.

EINSTIEG

Market Entry

Von außerhalb der EU nach Deutschland. In fünf Phasen, ohne eigene Gesellschaft.

Alle drei sind Vorkonfigurationen unseres Baukastens. Sie ergänzen, was Sie zusätzlich brauchen.

Der Baukasten: zehn Bereiche, rund 100 Bausteine

01 Markt und Strategie

02 Markteintritt und Aufbau

03 Recht, Steuer, Finanzen

über Partnerkanzleien

04 Zulassung und Produkthanpassung

über akkreditierte Prüfstellen

05 Vertrieb vor Ort

06 Großhandel und Distribution

07 Marketing, Messen, Events

08 Logistik, Lager, Zoll

09 Service und After-Sales

10 Reporting und Daten

Wie wir arbeiten

Ein Hersteller je Wettbewerbsfeld

Wir vertreten Ihren Wettbewerber nicht.

Alles sichtbar

Portal, Monatsreport und Quartals-Review.

Offen im Erstgespräch

Wenn wir nicht helfen können, sagen wir es Ihnen.

Partner, wo es sein muss

HIB koordiniert und bleibt Ihr Ansprechpartner.

Praxis und Partner



Sprechen wir über Ihr Produkt.

Paris Freiherr von Troschke · paris.vontroschke@hib-sales.de · [Telefonnummer]