



Dipl.-Ing.

Alexander Wachter



Direkter Kontakt



+49 (0)151 57 333 215



awachter@conlab.de



Sibliner Str. 3
D – 23623 Ahrensböök



conlab.de/alexander-wachter



Mehr Aufträge. Mehr Ertrag.

Kurzprofil

Alexander Wachter begleitet mittelständische B2B-Unternehmen dabei, Auftrags- und Ertragsentwicklung wirksamer zu gestalten. Er setzt dort an, wo gewachsene Vertriebsmechanismen nicht mehr zuverlässig tragen, Margen unter Druck geraten oder Vertriebsaktivitäten nicht ausreichend steuerbar sind. Sein Ansatz verbindet Zielkundenlogik, Kundennutzen, Angebots- und Preisargumentation, CRM, Pipeline und Vertriebssteuerung mit operativer Umsetzung.

Schwerpunktthemen

Mehr Aufträge und profitabler Umsatz

Erklärungsbedürftige Produkte für B2B -Mittelstand

Von Strategieentwicklung bis zur operativen Umsetzung

Interim und Fractional Positionen

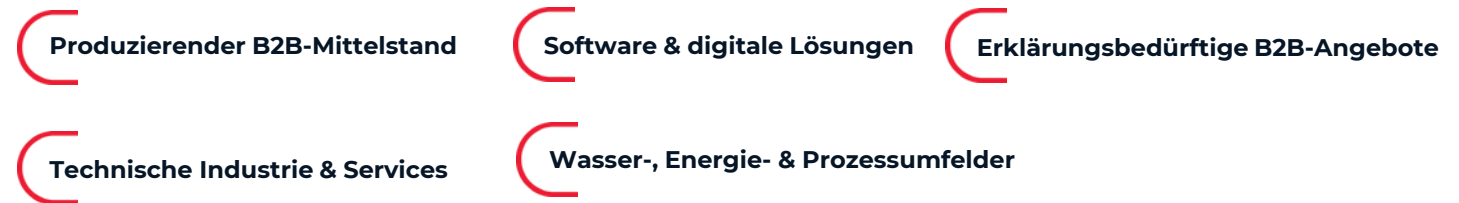
Auszug Vita

- 1996–2001: Studium Entsorgungstechnik (Dipl.-Ing.), Umweltcampus Birkenfeld
- 2000–2003: Selbstständige Kommunal- und Unternehmensberatung mit Fokus Nachhaltigkeit & Energie
- 2004–2020: Führungsfunktionen bis Distriktleitung DACH & Rumänien, Nalco Deutschland GmbH
- 2021–2024: Geschäftsführung Triton Water GmbH
- 2024–2025: Weiterbildung psychologischer Berater und Businesscoach

Projekte / Referenzen

1. Beratung von Kommunen zur nachhaltigen Ausrichtung mit Fokus auf erneuerbare Energien
2. Aufbau nutzenbasierter Vertriebs- und Steuerungssysteme in der produzierenden Industrie
3. Entwicklung neuer Zielkunden-, Markt- und Anwendungsfelder für erklärungsbedürftige Angebote
4. Einführung von Pipeline-, Forecast- und CRM-Logiken zur besseren Vertriebssteuerung
5. Analyse und Weiterentwicklung von Kundenprofitabilität, Preislogik und Margehebeln
6. Operative Begleitung von Marktbearbeitung, Kundenentwicklung und Vertriebsorganisation
7. Positionierung und Vertriebsansprache für erklärungsbedürftige B2B-Dienstleistungen
8. Aufbau von Multiplikatorenkanälen für komplexe Beratungs- und Technologieangebote
9. Entwicklung von Webinar-, Beitrags- und Kampagnengrundlagen zur Leadgenerierung
10. Strukturierte Marktbearbeitung für Interim-, Fractional- und Business-Development-Mandate

Branchen / Zielgruppen



Was mich auszeichnet

