



Lebenslauf Caroline Rosenberger

Meine drei Kernthemen:

- Verkaufsstrategien – strategische Ausarbeitung und Umsetzung (operativ oder im VR/VR Ausschuss)
- Markt- und Zielgruppenfokussierung
- Von der Akquise bis zum Abschluss – und dann noch weiter

Vorname, Name, Jahrgang	Caroline Rosenberger, 1962
Unternehmen mit Internetseite	<ul style="list-style-type: none"> • Carob GmbH – www.salesangel.ch
In dieser Region bin ich tätig	<ul style="list-style-type: none"> • CH / Europa
Wie und warum ich Unternehmer wurde	Einstieg beim Vater und Bruder
Darauf bin ich stolz	Alles aus eigener Kraft erreicht zu haben; erfolgreich und nachhaltig die Familienunternehmung ausgebaut und geführt habe, Verkauf von Grund auf gelernt, erprobt und umgesetzt
In diesen unternehmerischen Fragen kann ich meine Unternehmerkolegen unterstützen	<ul style="list-style-type: none"> • Passt die Verkaufsstrategie, ist diese auf die Firmenstrategie angepasst? Wie wird diese konsequent umgesetzt? • Produktstrategie – oder kann/soll man sich von Segmenten trennen – wo verdient man Geld? • Sparring Partner im VR, aktives VR Mitglied • Gesamtblick einer Unternehmung
In dieser Region kann ich andere Unternehmer unterstützen	Deutschschweiz
Schlüsselherausforderungen, die ich als Unternehmer gemeistert habe	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Konkurrenz erhalten • Führen einer Verkaufsorganisation
Lebensmotto	Arbeit – Familie – Ich -> Diversity
Neben meiner Experten- Leistung habe ich Freude, wenn von mir folgende Produkte und Dienstleistungen gekauft werden	<ul style="list-style-type: none"> • Beratung und Umsetzung im Salesprozess • Mandat im VR

14.02.2018 / CR