



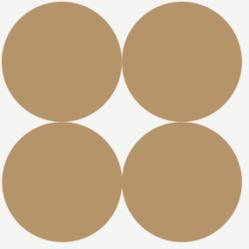
# Arbeits plans

---

**Jose Fernandez Terrones**

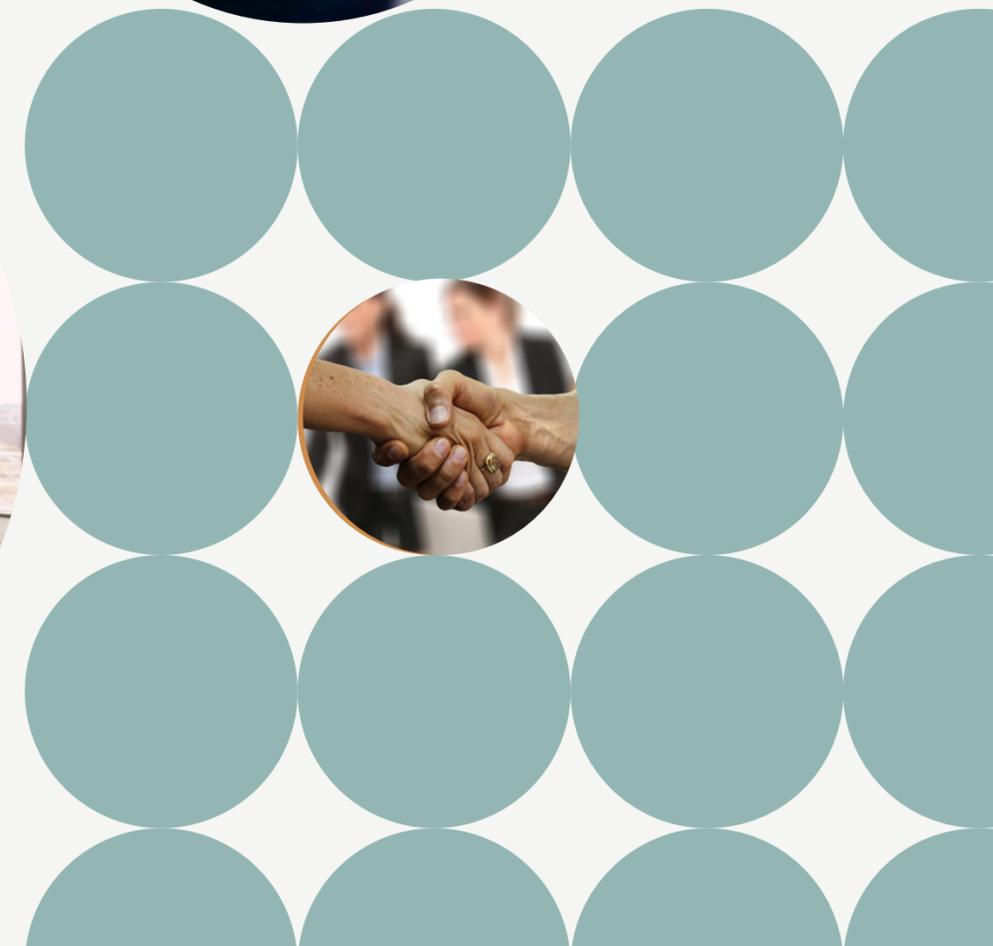
INTERNATIONALER HANDELSVERTRETER





# Index

- JFT - Biografie
- Business-to-Business
- Business Developer
- Unsere Leistungen
- Potenzielle Kunden
- Tätigkeitsbereiche
- Wirtschaftliche  
Rahmenbedingungen



# Biografie

Im Laufe meines langjährigen Werdegangs habe ich meine Ziele durch kreatives, zielorientiertes Denken, Handeln und meine Begeisterung für technische Zusammenhänge erreicht.

JFT Management Solutions... wir sind ein modernes Unternehmen, spezialisiert auf den internationalen Vertrieb von Elektro- und Automatisierungstechnik, mechanischen Komponenten und Ersatzteilen für den privaten und industriellen Einsatz. Als Full-Service-Anbieter sind wir Ihr Ansprechpartner sowohl fachlich als auch persönlich.

Wir öffnen Ihnen Türen für den spanischen, portugiesischen und lateinamerikanischen Markt, aber auch für D-A-CH und unterstützen Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele.



# Biografie



Bauen Sie starke und profitable Kundenbeziehungen auf. Ziel ist es, bessere Ergebnisse bei der Produktwerbung und beim Produktverkauf zu erzielen. Wir vertreten Unternehmen, die Waren und Dienstleistungen an Unternehmen und Organisationen verkaufen und Informationen darüber bereitstellen.

Wir fungieren als Schnittstelle zwischen Herstellern, Lieferanten und Kunden. Dadurch können wir Bestellungen konsolidieren und schnellere Lieferungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Wir verfügen über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung und beraten und unterstützen Unternehmen bei Expansion, Export und Import, aber auch in der Logistik und nicht zuletzt im Einzelhandel. Unser Fokus und unsere Arbeit haben sich in den letzten Jahren stets weiterentwickelt.

Unser Motto lautet: Kein Auftrag ist zu klein, kein Auftrag ist zu groß.



# Biografie

Diese Erfahrung hat die Leidenschaft für unsere Arbeit geweckt und motiviert uns immer wieder, die Grenzen des Möglichen zu erweitern und inspiriert uns für und mit unseren Kunden. Dabei entwickeln wir kontinuierlich individuelle Lösungen.

Wir reagieren mit großer Flexibilität und individuellen Lösungen auf die sich ständig weiterentwickelnden internationalen Märkte. Dabei stützen wir uns auf unsere umfassende Erfahrung und unser technisches Know-how sowie unseren kaufmännischen Scharfsinn.

Wir unterstützen Sie bei der Lösung Ihrer Probleme im Industriesektor. Wir bieten hohe Qualität und Arbeit, wettbewerbsfähige Preise und schnellen Service.



# Biografie

Unser Ziel ist es, unseren weltweiten Kundenstamm mit hochwertigen Instrumenten zu fairen Preisen zu bedienen. Wir vertreten marktführende Markenhersteller und vertreiben unsere Produkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz, aber auch in Spanien, Portugal und Lateinamerika.

Wir vertreten z.B. Hersteller „Made in Germany“ in Spanien, Portugal und Lateinamerika. Dabei unterstützen wir Sie bei der Suche nach geeigneten Lieferanten und beraten Sie bei Importverfahren.

Unser scharfer Blick für die Bedürfnisse unserer Kunden und unser Bewusstsein, dass wir unsere Ziele nur gemeinsam mit ihnen erreichen können, sind wesentliche Merkmale unseres Erfolgs.

Ihr JFT Management Solutions Team



# Business to Business

Mit B2B, Business-to-Business, bezeichnet man Geschäftsbeziehungen zwischen mindestens zwei Unternehmen.

**Business-to-Business** bezeichnet man Unternehmen, die maßgeschneiderte Lösungen, Produkte und Dienstleistungen anbieten, die auf Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten sind. Dies bezieht sich nicht nur auf die Angebote der Unternehmen, sondern auch auf die Bedürfnisse der Verbraucher. Diese Unternehmen können jede Art von Unternehmen sein. Ihre Transaktionen werden mit höheren Beträgen durchgeführt, da die Produkte oder Dienstleistungen umfangreicher und komplexer sind und ein Geschäftsfeld abdecken, das für den Fortbestand des Unternehmens erforderlich ist.



# Business to Business



## **Business-to-Business-Beziehungen**

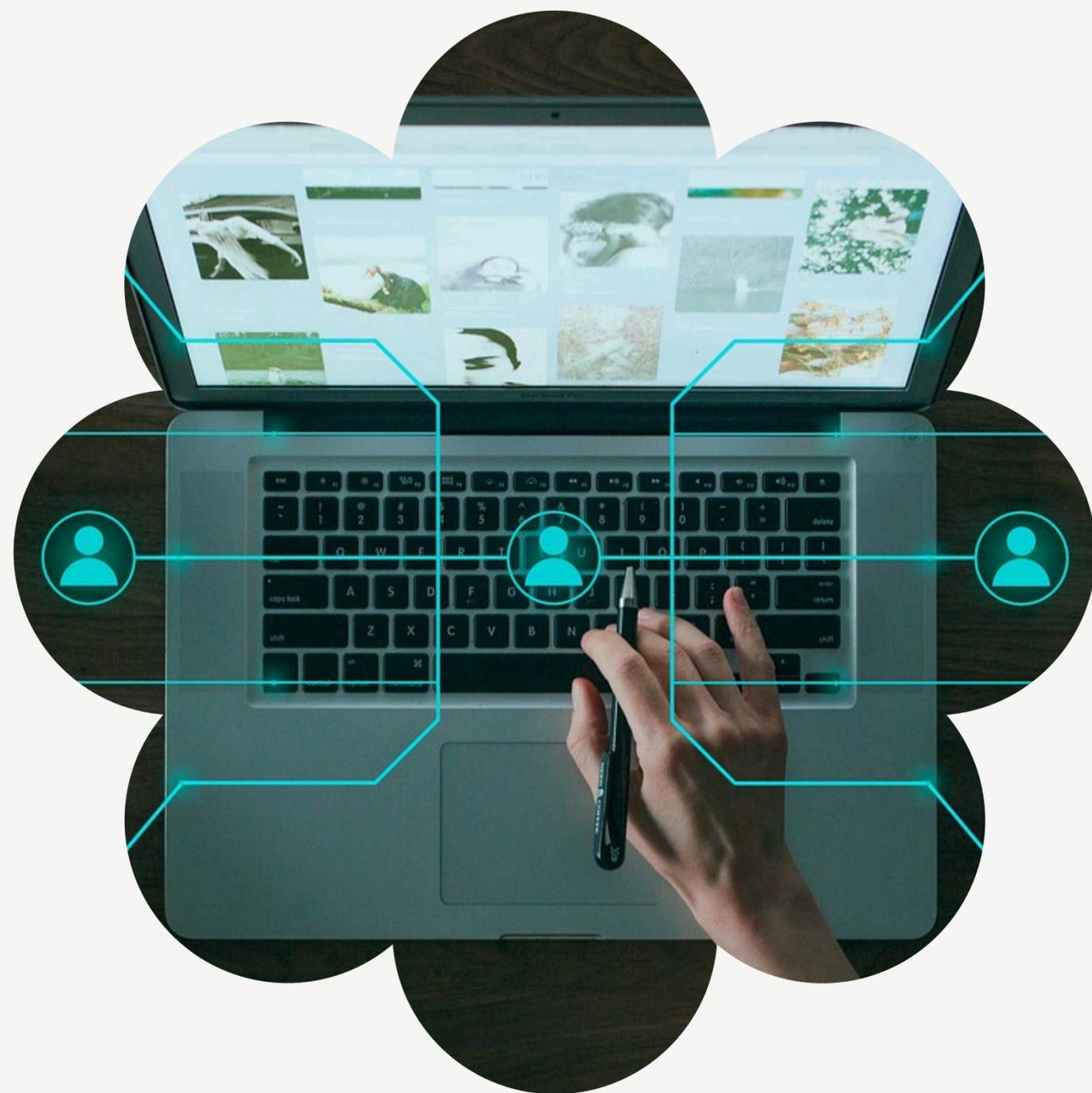
Wenn ein Unternehmen ausschließlich Geschäftsbeziehungen mit anderen Unternehmen eingehen, verfolgen sie den sogenannten B2B Ansatz. Dieser Ansatz steht für Business-to-Business und lässt sich mit „Geschäft zwischen Unternehmen“ übersetzen. Dabei werden Dienstleistungen und Produkte von einem Unternehmen an ein anderes verkauft.

Es gibt auch Unternehmen, die beide Zielgruppen gleichzeitig ansprechen. Ein Hotel mit Tagungsräumen beispielsweise zieht sowohl Privatreisende als auch Firmenkunden an. Ein freiberuflicher Lektor kann für Verlage und PR-Agenturen arbeiten, aber auch für Studierende, deren Abschlussarbeiten er lektoriert.

Ein herkömmlicher Supermarkt würde dem B2C-Sektor zugeordnet, während ein Großmarkt, auf dem Restaurants und Cateringunternehmen vor allem Waren einkaufen, dem B2B-Sektor zugeordnet würde.

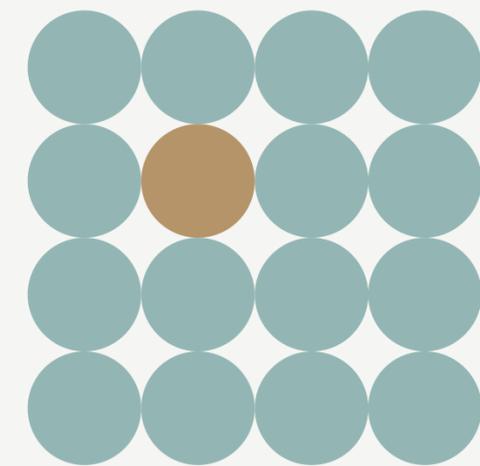


# Business to Business



Mit der fortschreitenden Digitalisierung hat sich die elektronische Kommunikation zwischen Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt. Sie geht heute weit über die reine E-Mail- oder Skype-Kommunikation hinaus. Daher streben wir eine immer stärkere Vernetzung an und beziehen verschiedenste Geschäftsprozesse mit ein.

Fazit: Wenn es um Strategie, Marketing und Kommunikation – offline und online – für Ihr B2B-Unternehmen geht, unterscheiden wir uns als Handelsagentur nicht von klassischen Agenturen. Aber wir sind definitiv stärker als anderen.



# Business Development

## ¿Was ist ein Business Developer?

Die Aufgabe des Business Developers (BD) besteht darin, neue Geschäftsfelder zu identifizieren und zu bewerten, die dem Unternehmen Vorteile bringen. Mit seinem Fokus auf die Geschäftsentwicklung agiert er als Unternehmer und unterstützt die Abteilungen des Unternehmens.

Der Business Developer oder Business Development Director entwickelt den Geschäftsplan eines Unternehmens und identifiziert und bewertet innerhalb festgelegter Zeiträume Möglichkeiten für finanziellen Gewinn und Wachstum. Sein Profil umfasst kaufmännische, strategische und Marketing-Kompetenzen und zählt zu den gefragtesten Profilen bei großen Unternehmen.



# Business Development

## **Aufgaben eines Business Developers:**

Die Hauptaufgabe eines Business Developers besteht darin, Wachstumsinstrumente zu entwickeln, die das Unternehmenswachstum unterstützen. Meistens geht es dabei um die Erforschung neuer Märkte, um Kunden zu gewinnen. Diese werden durch die Analyse ihrer Probleme und die Schaffung von langfristigem Mehrwert gewonnen. Um diese Aufgabe zu erfüllen, muss der Business Developer potenzielle Kunden treffen, ihnen seine Dienstleistung oder sein Produkt präsentieren (oder „verkaufen“), anschließend ein Angebot unterbreiten und schließlich einen Vertrag abschließen.

Obwohl sich Business Developer oft auf einen bestimmten Sektor konzentrieren und relevante potenzielle Kunden und Stakeholder finden und mit ihnen in Kontakt treten, müssen sie auch nach anderen Wachstumsmöglichkeiten Ausschau halten (z. B. im Bereich Kommunikation oder neue potenzielle Partner). Diese Beobachtungsarbeit ist unerlässlich, um Wachstumslösungen zu identifizieren und anzubieten, die über die reine Kundenakquise hinausgehen.



# Unsere Dienste

Durch unser hervorragendes Netzwerk und Partnerschaften mit hochqualifizierten Herstellern und Lieferanten in Europa bieten wir als Handelsunternehmen einen sehr schnellen Zugriff auf verschiedene Produkte und sparen Ihnen so Zeit und Geld.

Wir haben uns als Handelsagentur als Vermittler zwischen Marken Artikeln und Produktmarketing etabliert. Wir gehen kompetent und flexibel auf Ihre Bedürfnisse in verschiedenen Bereichen ein.

Unsere Arbeit reicht von der Verhandlung und Unterzeichnung von Verträgen über die Terminplanung bis hin zur Sicherung neuer beruflicher Möglichkeiten und der Vernetzung.



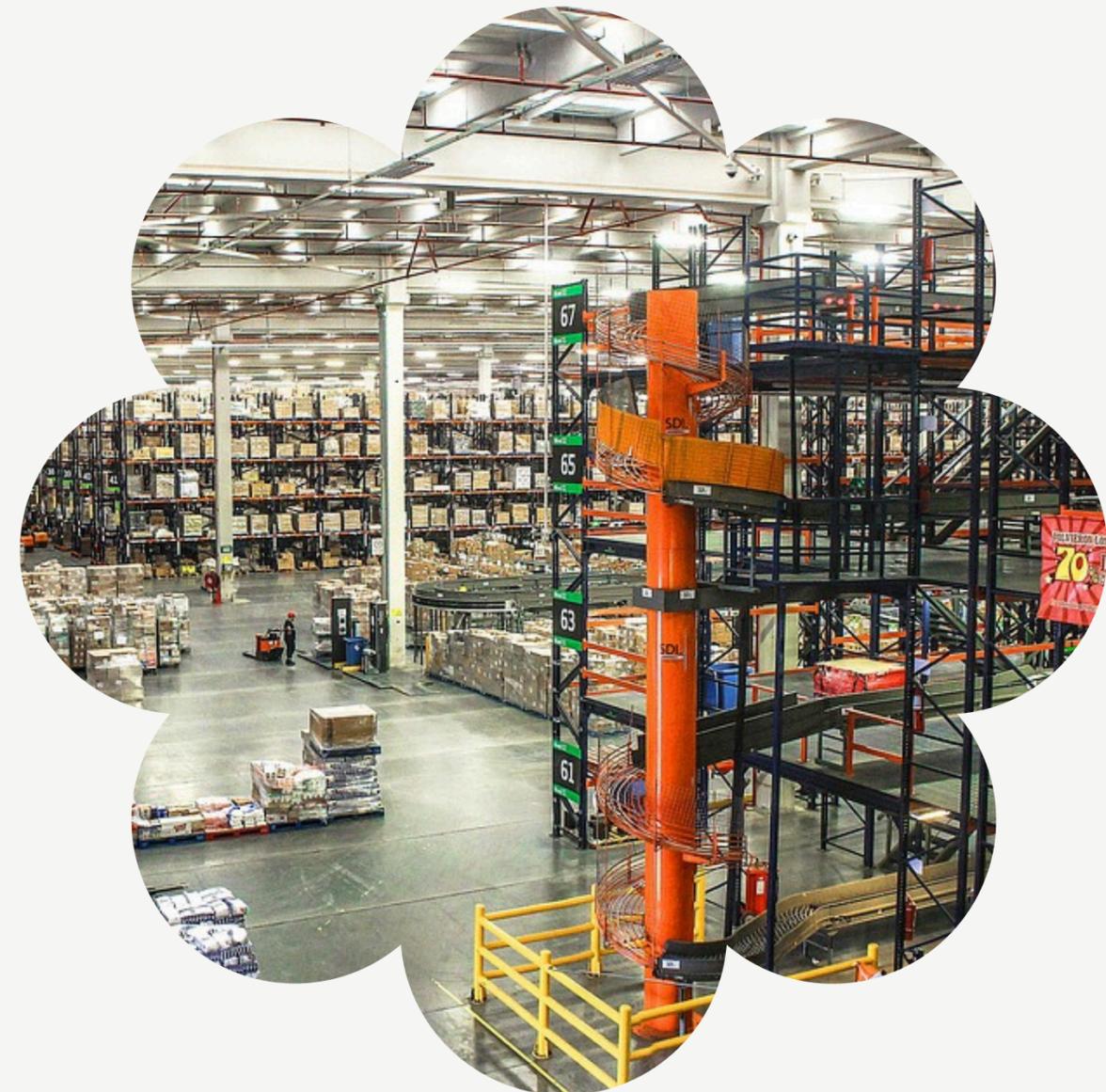
# Unsere Dienste

## Unsere Dienste

- Vertriebs- und Produktakquise, Produktpräsentation und kalkulation, Verhandlungsstrategie, Gesprächsvorbereitung und führung
- Optimierung und Konfiguration Ihrer Produkte auf verschiedenen Plattformen, SEO-Optimierung, Produktwerbung
- Anpassung und Optimierung Ihres Onlineshops, Übersetzung Ihres Onlineshops und von Anleitungen/Datenblättern

## Vertrieb • Aufbau eines kommerziellen Netzwerks

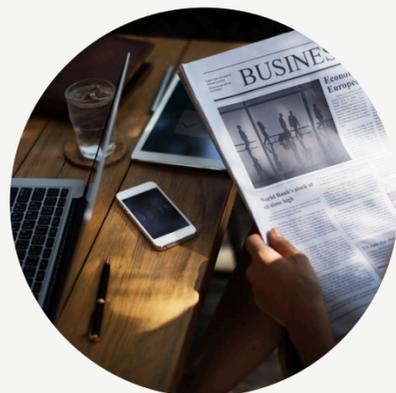
- Erstellen, verwalten und koordinieren eines Vertriebsnetz für Ihre Produkte
- Erstellen von erforderlichen Unterlagen (Kataloge, PDFs, Muster usw.) für den Vertrieb
- Firmenpräsentation
- Vertriebsziele festlegen
- Angebote verwalten, Besuche und Berichte erstellen
- Großkunden besuchen und verträge abzuschließen



# Unsere Dienste

## Unser Fokus

- Präsentieren Sie uns Ihr Produkt
- Geben Sie uns alle notwendigen Informationen zu Ihrem Produkt
- Ihre Produkthistorie und Ihre aktuellen Vertriebskanäle sind uns wichtig
- Wir prüfen Ihre Bewerbung
- Wir analysieren Ihr Produkt und prüfen erste potenzielle Vertriebspartner
- Nach der Prüfung sorgen WIR dafür, dass Ihr Produkt in den relevanten Märkten verfügbar ist oder Ihr Angebot online präsentiert wird.
- Wir steigern Sie Ihren Umsatz



## Unsere Funktionen

- Wir schützen die Interessen Ihres Unternehmens
- Wir kommunizieren mit Ihren Kunden und telefonieren Sie mit Kunden
- Nutzen Sie unsere technische Kommunikationsfähigkeiten
- Stellen Sie die Einhaltung von Einkaufs- und Vertragsvorschriften sicher
- Wir stellen die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen sicher
- Wir beantworten Ihre Kundenanfragen
- Wir bearbeiten Ihre Angebotsanfragen

# Potenzielle Kunden

- Architekten
- Multimedia-Systemintegratoren & Hausautomation
- Dekorateure
- Innenarchitekten
- Heimkino-Installateure
- Hotels
- Automatisierungsinstallateure
- Franchiseunternehmen
- Ingenieurwesen
- Stadtverwaltungen



# Aktive Arbeitszonen

- Deutschland, Österreich und Schweiz (deutschsprachiger Raum DACH)
- Spanien und Portugal (Halbinsel)
- Süd- und Mittelamerika

# Wirtschaftliche Bedingungen

- Das Monatsgehalt wird in zwei Teile aufgeteilt
- Festes Monatsgehalt
- Verkaufsvergütung
- Beide werden monatlich per Banküberweisung ausgezahlt
- Die Rechnung wird am 25. ausgestellt und am letzten Tag des Monats bezahlt



Jose Fernandez Terrones

# José Fernández Terrones



[www.fernandez-terrones.com](http://www.fernandez-terrones.com)



[info@fernandez-terrones.com](mailto:info@fernandez-terrones.com)



Mühlenstraße 24, DE-33098 Paderborn  
Avda. Pablo Picasso 17, ES-18006 Granada



+34 655 539999  
+49 1520 9655570

