

BtB-forretnings- og eksportudvikling

Erik Damm er tidligere partner i markedsanalysebureauet A&B Analyse, og er særdeles rutineret, når det gælder om at teste nye produkter og forretningsidéer i markedet. Erik går også gerne forrest i markedet, åbner de fornødne døre, afsøger interessen og gennemfører et indledende salg.

Erik har gennemført forretningsudvikling, markedsanalyser og koncepttests på BtB- og BtC-markederne siden 2003, samt opsøgende teknisk salg på eksportmarkederne.

Opsøgende salg, eksportsalg og koncepttest

Er produktidéen attraktiv?

Vil kunderne købe produktet?

Hvad er forventningerne til pris og kvalitet?

Etablering af kontakt til forhandlere og samarbejdspartnere.

Markedsindsigt og konkurrentanalyse

360 graders måling

Få taget temperaturen på dit marked og opnå et præcist billede af dit produkts eller dit mærkes position på markedet.

Få også tegnet billedet for dine konkurrenter!

Forbruger/kundeindsigt

Kend din målgruppe!

- Internetundersøgelser
- Personlige dybdeinterviews
- Fokusgruppeinterview
- Desk research

Virksomheder

- HCP Engineering
- Pacifictech Solutions
- EMD International
- Wind Engineers Inc.
- A&B Analyse
- Andersen & Blæsbjerg reklamebureau

Uddannelse

HD – Afsætning - CBS

Produktionsingeniør – Danmarks Ingeniørakademi



Erik Damm

- Salgsudvikling
- Kold kanvas
- Markedsudvikling
- Eksportsalg
- Business Development
- Markedsanalyser
- Koncept-tests
- Repræsentation



Erik Damm

Partner og rådgiver

Skelmose

Viaduktvej 7-42

7000 Fredericia

Tel +45 26 81 77 18

www.skelmose.eu