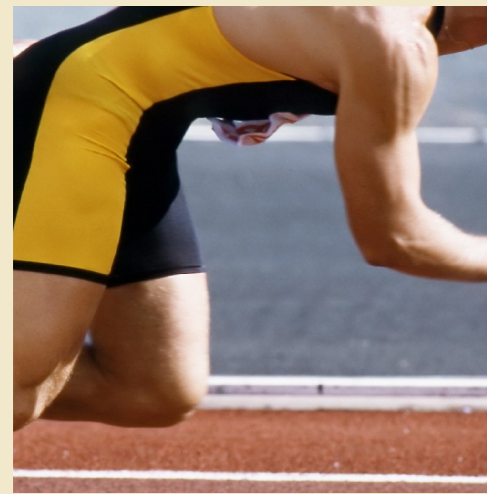


Schneller
Märkte erobern

Firmenprofil Guha GmbH



Consulting



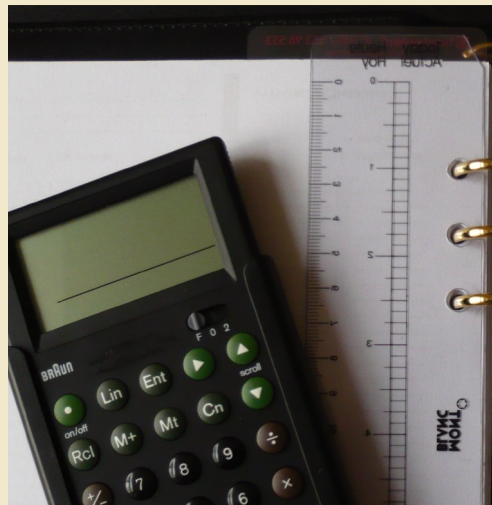
Management Consulting in Sales Excellence & Internationalisierung

- Consulting
- Projektmanagement
- Interim Management
- Management Training

Fokus auf

- B2B
- Hightech Industrie

Management



Training





Visionen

Wir machen sie wahr

Fast jedes Unternehmen wird zum Global Player

Wir **Denken** für Sie - Analyse und Konzeption Vertrieb & Marketing

Wir **Handeln** für Sie - Dynamische Umsetzung der operativen Aktivitäten



Unsere Leistungen für
Ihren Erfolg

Unsere Aufgabe

Ihre Herausforderungen meistern - Ihre Hindernisse überwinden

Unser Ansatz

Integrierter Business Support

Strategieentwicklung

Marktanalyse

Vertriebsprozesse

Business Strategie

Account Plan



Ihr Erfolg



Operative Umsetzung

Projekt / Interim
Management

Geschäfts-
partnersuche

Sales Management

Angebote



Kompetenzentwicklung



Grenzüberschreitende
Zusammenarbeit

Kreatives Denken und
Innovationsfähigkeit

Sales Excellence
Kunden- und Ergebnisorientierung

Wir kombinieren Strategieberatung, operative Umsetzung und Kompetenzentwicklung
Profitieren Sie von unserem ganzheitlichen Ansatz zur Lösung Ihrer Herausforderungen

Vertriebsmanagement

Business
Opportunity
Screening &
Strategy

Pre-sales &
Opportunity
Development

Customer
Solution &
Bid
Creation

Negotiation &
Deal Closing

Project
Delivery &
After-sales

Internationalisierung

Unsere Geschäftsfelder

Sie steigern Ihren Umsatz

Unsere Kernkompetenzen im B2B Vertrieb und Marketing

Sie vermitteln Ihren Kunden bedarfsgerecht Ihr Angebot – Sie erweitern Ihren Marktanteil

Vertriebsmanagement zur Vermittlung **Ihres Kundennutzens**

Proposal Management

Vertriebsaufbau und Optimierung der Prozesse
Analyse und Optimierung Ihrer Angebote
Aktive Gestaltung Ihrer Angebote
Optimierung Ihres Preismodells
Konzeption Ihrer Vertriebspräsentationen

Account Management

Einführung Ihres (Global) Account Managements
Beratung bei Definition Ihrer Accountstrategie



Ihr Berater im B2B Vertrieb von komplexen, erklärungsbedürftigen Gütern und Services
Sie richten sich auf den Kunden optimal aus – Sie sprechen den Kundennutzen gezielt an

Internationalisierung

Nutzen Sie die Globalisierung

Business Development

Markt-
vorbereitung

Analyse
Strategie

Markt-
eintritt

Geschäftsaufbau
Geschäftspartner
Messe, Besuche

Markt-
entwicklung

Sales Kampagnen
Schulungen

Outsourcing



- BPO nach Osteuropa
- KPO, IT Offshoring nach Indien

Ihr Begleiter bei der Suche nach neuen Absatz- und Kostensenkungsmöglichkeiten
Sie treten in neue Wachstumsmärkte ein – Sie senken Ihre Kosten durch Outsourcing

Business Katalysator zwischen **Deutschland und Indien**



Unsere Leistungen

- Business Development
- Externes Management
- Organisationsentwicklung und HR Recruiting
- Kundengewinnung und Businesspartnersuche
- Unterstützung und Organisation von Meetings, Verhandlungen und Besuche
- Interkulturelles Training

Wir begleiten Ihr Indien Engagement als vertrauensvoller Partner

Sie können sich auf unser Netzwerk aus internationalen Beratern und Anwälten verlassen

Guha Management Training

Erweitern Sie Ihr Potential



Sales & Marketing

Value Based Sales & Marketing
International Sales*
Angebotsmanagement*
Global Account Management*



Kreativität im Business

Methoden + Prozesse zur
Ideenfindung und Innovation



Interkulturelles Management

Zusammenarbeit mit Indien
Markteintritt und BD Indien*

* in Vorbereitung

Ihr Partner für maßgeschneiderte und offene Seminare

Sie lernen best-practice Methodenkompetenz für Ihren Erfolg im Business und Karriere



Dipl.-Ing.
Subrata Guha
Geschäftsführer
Guha GmbH



Unser Wissen für **Ihr Wachstum**

Geboren 1970 in Hannover
Deutscher Staatsangehöriger, Indian Overseas Citizen

- >14 Jahre Berufserfahrung
- >14 Jahre Projektmanagementenerfahrung
- >10 Jahre Führungserfahrung

12 Jahre im Management der Siemens AG:

Global Account Director Vodafone Group

- Aufbau und Leitung von Account für Top-Kunden
- Disziplinarische und fachliche Personalführung von internationalen Account und Program Managern
- Weltweite Geschäftsverantwortung im mittleren dreistelligen Millionen Euro Jahresumsatz

Vice President Sales Region Frankreich

- P/L verantwortlich, 60% Umsatzsteigerung (zweistelliger Millionen Euro Jahresumsatz)
- Neugewinnung landesweites 3G / UMTS Netz
- Inbetriebnahme des ersten Siemens UMTS Netzes

Head of UMTS Business Development EMEA

- Disziplinarische und fachliche Personalführung
- Neukundengewinnung, Markteintrittsstrategien
- Bid Manager für Angebot über 2,5 Milliarden Euro

Project Manager Sales Indien, Indonesien, USA, EMEA

- Bid Manager für Angebote bis zu 100 Mio. US\$
- PM für Aufbau landesweiter Mobilfunknetze

Weiterbildung / Studium

Elektrotechnik, Universität Hannover
Wirtschaftswissenschaften, Universität Hagen
Siemens Management Development Program

Unsere **Werte**



Expertise

Excellence

Entrepreneurship



Execution



Excitement

Erfolg für unseren Kunden ist unser oberstes Ziel

Wir schaffen wir für Sie außerordentliche Werte und nachhaltige Erfolge

Auszug namhafter **Referenzen**

Forschung & Bildung

**Bildungswerk der
Bayerischen Wirtschaft**

Weiterbildung Firmenseminare

Fraunhofer Gesellschaft

Angewandte Forschung

Hochschule Hof

Angewandte Wissenschaften

macromedia

Hochschule und Akademie der Medien

Industrie

COMPO

Biologisch-chemische Industrie

Edscha

Automotive

Gardner Denver Thomas

Maschinenbau

Märklin

Spielzeugwaren

Nokia Siemens Networks

Telekommunikation

OMG Europe

Chemie

SIEMENS

Elektrotechnik

Dienstleistungen

Deutsche Vermögensberatung

Finanzdienstleistungen

Droege & Comp.

Unternehmensberatung

EniT Engineering Services

Luft- und Raumfahrttechnik Maschinenbau

Invest in Bavaria

Bayerisches Wirtschaftsministerium

McKinsey & Company

Unternehmensberatung

Fach-, Führungskräfte und Partner aus Unternehmen,
die von unserer Methodenkompetenz, Erfahrungen und Netzwerke profitieren



Ihre Vorteile durch **unsere Zusammenarbeit**

Profitieren Sie von unseren Erfahrungen

Sie steigern Ihren Umsatz - Sie erhöhen Ihre Vertriebseffizienz - Sie senken Ihre Kosten

Schneller Märkte erobern

Packen wir es an



Guha GmbH
Global Business Consulting
Grimmstraße 4
80336 München
Germany

phone: +49 (89) 30 90 74 23 0
fax: +49 (89) 30 90 74 23 9

info@guha.de
www.guha.de



*Making your
business
global !*